colecția cărți cheie

159.9
T 80

BRIAN TRACY

VIITORUL DEPINDE DE TINE



Curtea veche

Brian Tracy este unul dintre cei mai cunoscuți conferențiari și consultanți pe probleme de dezvoltare personală și profesională. În fiecare an, se adresează unui număr de circa 450 000 de oameni din Statele Unite și din alte țări. Printre clienții săi se numără corporații ca IBM, McDonnell Douglas, Arthur Andersen, The Million Dollar Round Table și zeci de alte firme. Brian Tracy este de asemenea autorul unor cărți de mare succes ca *The 21 Secrets of Self-Made Millionaires* (Cele 21 de secrete ale milionarilor pe cont propriu), *Eat That Frog* (Începe cu ce nu-ți place) și *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success* (Cele 100 de legi inviolabile ale succesului în afaceri). Firma sa, Brian Tracy International (www.briantracy.com), are sediul în San Diego, California, cu filiale pe tot cuprinsul Statelor Unite și în 31 de alte țări.

BRIAN TRACY

Viitorul depinde de TINE

12 factori esențiali ai succesului nelimitat

Traducere de
ANDREEA ROSEMARIE LUTIC

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2003

Introducere
Nu există limite

„Dacă am face toate lucrurile de care sîntem capabili, ne-am uimi pe noi înșine."
Thomas Edison

A fost odată, demult, într-o țară îndepărtată, un bătrîn care locuia într-o casă aflată în vîrful unul deal. Își dedicase întreaga viață studiului și meditației. I se dusese vestea-n lung și-n lat pentru inteligența, sensibilitatea și înțelepciunea lui. Mulți politicieni, oameni de afaceri și demnitari veneau la el ca să-i pună întrebări. Răspunsurile lui erau întotdeauna corecte. Părea să aibă un dar special, care-i permitea să pătrundă esența oricărei probleme ori situații. Cînd oamenii puneau în practică răspunsurile și soluțiile lui, rezultatele erau întotdeauna extraordinare. Curînd, ajunse cunoscut în întreaga țară.

În satul de la poalele dealului era un grup de băieți care se jucau împreună. Uneori urcau dealul ca să-i facă o vizită bătrînului și să-i pună întrebări, la care el părea să aibă întotdeauna răspunsul corect. Cu timpul, a luat naștere un fel de joc în care băieții tot încercau să găsească o întrebare la care bătrînul să nu poată răspunde. Dar nu reușeau niciodată.

Într-o zi, conducătorul grupului, un băiat pe nume Aram, i-a strîns pe ceilalți în jurul său și le-a spus: „În sfîrșit, am găsit o cale de a-l păcăli pe bătrîn. Uite, țin în mînă o pasăre. Vom merge și-l vom întreba pe bătrîn dacă pasărea este vie sau moartă. Dacă spune că este *moartă*, o să-i dau drumul și ea o să-și ia zborul. Dacă spune că este *vie*,

o s-o strivesc și pasărea va muri. Oricum ar fi, de data aceasta o să greșească."

Entuziasmați de ideea că, în sfîrșit, aveau să-l prindă pe bătrîn pe picior greșit, urcară în fugă dealul. Bătrînul îi văzu venind și observă nerăbdarea de pe chipurile lor. Aram păși înainte și întrebă: „Bătrîne, am în mîinile mele o pasăre. Este vie sau moartă?"

Bătrînul le privi chipurile ștrengărești și răspunse liniștit: „Aram, răspunsul e în mîinile *tale*."

Sînteți stăpînul propriului destin

Morala povestirii este că pentru aproape tot ce vi se întîmplă răspunsul este *în mîinile dvs*. Sînteți creatorul propriului destin. Viitorul dvs. depinde în mare măsură de dvs. înșivă, de alegerile și deciziile pe care le luați. Ceea ce obțineți este rezultatul a ceea ce faceți sau a ceea ce nu faceți zi după zi și an de an.

Cînd aveam 21 de ani, în toiul unei ierni geroase, stăteam în mica mea garsonieră și îmi contemplam viitorul. Nu arăta prea promițător. Abandonasem liceul și lucram în construcții, fiind prea sărac ca să pot ieși în oraș în săptămîna dinainte de salariu. Dintr-o dată, am avut o revelație. La fel ca în povestea cu bătrînul, mi-am dat seama că tot ce avea să mi se întîmple începînd din acel moment depindea numai de mine. Nimeni nu avea să trăiască în locul meu. Eram responsabil pentru viața mea.

Vă puteți crea viitorul

Maestrul managementului, Peter Drucker a scris: „Cea mai bună metodă de a vă prezice viitorul este să vi-l creați." Oricine vrea să fie fericit, sănătos, popular, prosper și să se bucure de succes în tot ce întreprinde, dar singura cale de a realiza toate acestea este *să vă creați propriul viitor*.

Iar vestea bună este că astăzi mai mult ca niciodată există atîtea oportunități, în atîtea domenii diferite, pentru a vă împlini visurile și țelurile. Principalul dvs. scop în viață trebuie să fie acela de a profita din plin de tot ce vi se oferă.

În esență, există două tipuri de oameni: *activi* și *pasivi*. Numai circa 10% din oameni sînt extrem de activi, dar, în pofida numărului lor limitat, ei sînt cei care dau viață lucrurilor, în orice domeniu. Ei sînt oamenii care își iau viața în propriile mîini și pun lucrurile în mișcare. Își asumă în întregime responsabilitatea pentru ei înșiși și pentru rezultatele faptelor lor. Îndrăznesc să meargă înainte, înfruntînd riscurile și nesiguranța. Cînd luați hotărîrea să vă creați propriul viitor, vă alăturați acestei minorități vitale. Începeți să vă depășiți limitele.

Majoritatea oamenilor tind să adopte un comportament pasiv, veșnic dorind și sperînd că li se va întîmpla ceva bun. Cumpără bilete la loterie, se uită tot timpul la televizor și se plîng de situația lor. Se simt indignați cînd alții se bucură de succes, dar nu sînt dispuși să facă eforturile pe care le-au făcut aceștia pentru a reuși. Își trăiesc viața aidoma unor oameni care așteaptă autobuzul pe o stradă pe care nu trec autobuze.

Speranța nu este o strategie

Speranța nu este o strategie pentru reușită. Viața este mult prea prețioasă și prea importantă pentru a fi lăsată la voia întîmplării. Cea mai mare responsabilitate a dvs. este să vă luați viitorul în propriile mîini și să vă modelați destinul după dorință, să vă creați o viață extraordinară.

În anii care au trecut de la acel moment de revelație din micul meu apartament, am călătorit și am muncit în peste 80 de țări. Am pornit, construit, gestionat sau transformat 22 de afaceri diferite. Am fost consultant sau instructor pentru mai mult de 500 de firme, și peste două milioane de studenți și participanți la seminarii au învățat de la

585327
BIBLIOTECA PANAIT ISTRATI BRĂILA

mine aceste strategii ale succesului în viața profesională și personală. În paginile ce urmează, vă voi împărtăși cele mai bune idei pe care le-am descoperit, pentru a vă ajuta să vă creați viitorul pe care-l doriți și-l meritați.

Uneori, la seminariile mele, întreb: „Există în sală cineva care ar vrea să-și dubleze venitul?" Aproape instinctiv, toată lumea ridică mîna.

„Ei bine spun eu, am vești bune. Pot să vă garantez că toți oamenii din această sală își vor dubla venitul *dacă trăiesc suficient*.

Dacă venitul dvs. crește cu circa trei procente pe an peste rata inflației și mai munciți încă 20–25 de ani, cu siguranță vă veți dubla venitul.

Deci adevărata problemă nu este să vă dublați venitul, așa-i? Întrebarea este «Cît de repede o puteți face?»"

Apăsați pe pedala de accelerație

Dacă sînteți ca mine, sînteți nerăbdător să obțineți rezultate. Odată ce ați decis să faceți ceva nou sau diferit, mai ales în ce privește crearea propriului viitor, vreți să vă apucați de treabă cît mai repede. Foarte bine. Așa și trebuie.

În această carte vă voi arăta cum să apăsați pe pedala de accelerație a vieții dvs. și cum să vă îndepliniți scopurile mai repede decît ați visat vreodată. Vă voi împărtăși o serie de metode practice, garantate, care funcționează pentru toți cei ce le folosesc; vă voi oferi cele mai eficiente și mai cunoscute instrumente și tehnici pentru reușita în carieră și în viața personală — strategii pe care le folosesc toți oamenii de succes din toate domeniile.

Veniți cu mine într-o călătorie în care vom descoperi și explora vastele zone necunoscute ale potențialului dvs. Luați chiar astăzi hotărîrea să vă creați propriul viitor.

1

Succesul este previzibil

„Este datoria noastră, ca bărbați și femei, să ne purtăm ca și cum capacitățile noastre ar fi nelimitate."
Pierre Teilhard de Chardin

Marea întrebare pe care au explorat-o filozofii dintotdeauna a fost: „Cum să trăim ca să fim fericiți?" Spiritele cele mai luminate din toate timpurile și-au petrecut ani lungi și deseori chiar întreaga viață căutînd răspunsuri la această întrebare. Capacitatea dvs. de a formula și de a răspunde corect la această întrebare *în ce vă privește* este cheia a tot ce vi se întîmplă și a tot ce realizați. Cel mai nefericit mod de a ne petrece timpul și viața este să muncim din greu pentru a urca treptele succesului și să descoperim apoi că nu ne duc unde am visat.

Eu n-am absolvit liceul. Am pierdut vremea și am plecat de la școală la jumătatea anului care mi-ar fi permis să-mi continuu studiile. Din cauza educației mele limitate, nu găseam slujbe decît pentru muncă necalificată. Ani întregi am rătăcit dintr-un loc în altul, spălînd farfurii, lucrînd în fabrici de cherestea și pe șantiere, tăind vreascuri cu vreun grup de muncitori forestieri, muncind pe la ferme și pe la crescătorii de vite.

Cînd n-am mai găsit de lucru ca muncitor necalificat, m-am angajat ca agent de vînzări directe; umblam din ușă-n ușă și din birou în birou. Nu mi-era teamă de muncă, dar nu era suficient să muncesc din greu. Trăiam de la

o vînzare la alta, abia reușind s-o scot la capăt. Apoi, într-o zi, am făcut ceva ce mi-a schimbat viața.

Învățați de la experți

M-am dus la agentul de vînzări numărul unu al firmei, un om care vindea și cîștiga de cel puțin cinci ori mai mult decît mine, și l-am întrebat cu ciudă: „Ce faci tu altfel decît mine?"

El vindea același produs, de la *aceeași* firmă, la *același* preț, *acelorași* oameni și în *aceleași* condiții de concurență. Cu toate acestea, vindea mult mai mult decît mine, într-un timp mai scurt. L-am întrebat din nou: „Ce faci tu altfel decît mine?"

Și mi-a spus. Mai întîi, ne-am așezat amîndoi și el m-a întrebat cum îmi merg vînzările, ce fel de rezultate obțin. M-a ascultat cu răbdare și apoi mi-a spus cum proceda el. Mi-a explicat cît este de important să pui întrebări și să înțelegi nevoile și problemele reale ale viitorului client înainte de a încerca să îi vinzi ceva. Mi-a arătat cum să-mi prezint produsul drept cea mai bună alegere posibilă pentru un anumit client. Mi-a explicat cum să răspund optim celor mai răspîndite temeri ale potențialilor clienți și cum să îi determin să cumpere.

După cum am aflat, la începutul carierei sale fusese instruit temeinic, la o firmă importantă, în procesul și metodologia vînzării profesioniste. Își însușise deprinderile fundamentale ale procesului de vînzare și apoi le adaptase la produsele curente. Descoperise că, la fel ca mersul pe bicicletă sau condusul unui automobil, sistemul de vînzări, odată învățat, poate fi folosit cu același succes în cazul unui alt produs, serviciu sau domeniu.

Acest principiu m-a lovit ca un trăsnet. Mi-a schimbat viața. Închipuiți-vă! Tot ce se întîmplă, orice succes sau eșec, în orice domeniu, are un motiv. Dacă voiam ceva, nu-mi rămînea decît să descopăr cum dobîndiseră alții

acel lucru. Era cît se poate de logic: dacă făceam ce făcuseră ei, aveam să ajung la aceleași rezultate.

Iată prima mea regulă: *Dacă faceți ce au făcut oamenii care au reușit, nimic nu vă poate opri să ajungeți la aceleași rezultate. Iar dacă nu faceți ce au făcut ei, nimic nu vă poate ajuta.*

Eram pe drumul cel bun! În anii care au urmat, am lucrat în multe domenii diferite, pe o mulțime de posturi diferite. De fiecare dată cînd mă lansam într-un nou domeniu, mă puneam serios pe treabă și învățam tot ce se putea despre regulile succesului în afacerea respectivă, apoi aplicam ceea ce învățasem, adaptat la situația curentă, pînă cînd obțineam rezultate similare sau mai bune decît alții.

Marea întrebare

Pe măsură ce avansam, au început să apară alte întrebări: „De ce unii oameni au mai mult succes decît alții?" De ce unii oameni au mai mulți bani, o slujbă mai bună, o familie mai fericită, o sănătate de fier și o viață palpitantă, iar alții nu? De ce unii oameni conduc un automobil mai nou, poartă haine mai frumoase și trăiesc într-o casă mai bună? Acești oameni par să aibă întotdeauna bani în buzunar și în contul din bancă. Iau masa la restaurante exotice, merg în vacanțe frumoase și duc o viață mai plăcută, mai plină de satisfacții. Oare de ce?

Răspunsul pe care l-am primit sugera că acești oameni au fost, într-o oarecare măsură, *mai norocoși* decît media, ca și cum ar fi avut din naștere o genă sau un cromozom special, care celorlalți le lipsea. Chiar și oamenii cei mai realizați pun deseori succesul pe seama „norocului".

Simțeam însă că *ceva nu era în regulă* cu această explicație. Oare oamenii care plecaseră de la o situație modestă și care în cele din urmă reușiseră erau pur și simplu norocoși? Faptul că oamenii munceau din greu, studiau continuu și ajungeau pe poziții înalte prin propriile eforturi era doar o chestiune de noroc?

Explicația aceasta voia să spună că oamenii sosiți în America din toate colțurile lumii, fără prieteni, fără să știe limba, fără bani și fără posibilități, și care apoi reușiseră, fuseseră pur și simplu norocoși? Voia să spună că oamenii care începuseră de la zero și deveniseră independenți din punct de vedere financiar, ajunseseră milionari prin propriile forțe sau chiar miliardari, erau pur și simplu norocoși? Pentru mine, explicația aceasta n-avea nici un sens.

Statisticile nu mint

Conform IRS[1], în Statele Unite există peste 5 000 000 de *milionari*, dintre care majoritatea au ajuns la acest nivel prin propriile eforturi. Există aproape 300 de milardari, dintre care cei mai mulți au pornit de la zero sau cu foarte puțin. În fiecare an, peste 100 000 de oameni ajung milionari în Statele Unite, ceea ce ar însemna, în mare, unul la fiecare cinci minute. Oare toți acești oameni sînt pur și simplu norocoși?

Revoluția filozofiei

Prin anul 350 î. Cr., filozoful grec Aristotel a expus o teorie ce a ajuns să fie recunoscută drept legea fundamentală a filozofiei și a gîndirii occidentale. Într-o vreme în care majoritatea oamenilor credeau în diversele zeități ce trăiau pe muntele Olimp și în influențele haotice și ilogice ale florilor, pietrelor, copacilor și elementelor asupra vieții oamenilor, Aristotel a enunțat „Principiul cauzalității". El a afirmat că trăim într-un univers ordonat, guvernat de legi imuabile. A insistat asupra faptului că tot ce se întîmplă are o cauză, indiferent dacă noi cunoaștem sau nu legea sau principiul care stă la baza acesteia.

---

[1] În orig. IRS (Internal Revenue Service), Administrația Financiară. [*N. red.*]

În zilele noastre, aceasta se numește „legea cauzei și efectului". O acceptăm ca pe un mod fundamental de a interpreta ce se întîmplă în lumea noastră. Dar pe vremea lui Aristotel era o idee remarcabilă, un nou fel de a gîndi. Ea a revoluționat studiul filozofiei și i-a călăuzit pe marii gînditori de-a lungul secolelor, pînă în prezent. Este larg răspîndită credința că *întreaga gîndire occidentală, de 2000 de ani încoace, nu este decît o anexă a legii lui Aristotel.*

Pe scurt, legea cauzei și efectului afirmă că tot ce se întîmplă are o cauză. Orice rezultat din viața dvs. are o cauză sau o serie de cauze, indiferent dacă le cunoașteți, dacă sînteți de acord cu ele sau nu. Nimic nu e rodul întîmplării.

Această lege afirmă că dacă vreți ceva de la viață, dacă vă doriți un anumit rezultat, probabil că îl puteți obține. Este suficient să găsiți alți oameni care au obținut același rezultat sau efect. Apoi vă impuneți disciplina de a face aceleași lucruri ca și ei, în mod repetat, pînă cînd ajungeți la aceleași rezultate și recompense. Este un proces în întregime previzibil și, în mare măsură, aflat sub controlul dvs.

Care ne sînt șansele?

Cînd aveam cam 30 de ani, am fost admis la un program MBA de la o universitate importantă. Timp de patru ani, inclusiv serile și la sfîrșit de săptămînă, vara și iarna, am investit peste 4 000 de ore în studiul relațiilor cauză-efect ce determină succesul sau eșecul în afaceri. Pe vremea aceea am luat contact pentru prima oară cu o temă misterioasă, numită teoria probabilităților. Cunoștințele dobîndite la curs au avut o influență profundă asupra gîndirii mele și mi-au oferit răspunsuri la multe întrebări legate de noroc.

Teoria probabilităților ne învață că există o anumită *probabilitate* ca un anumit eveniment să aibă loc. Deseori, această probabilitate poate fi calculată cu mare precizie, dar nu întotdeauna. Întreaga industrie a asigurărilor, care

implică bonusuri de miliarde de dolari și polițe de mii de miliarde de dolari, se bazează pe tabele statistice, care nu sînt altceva decît aplicații ale teoriei probabilităților.

În domeniul asigurărilor de viață, statisticienii știu că există o probabilitate ca o anumită persoană avînd o anumită vîrstă și situație medicală să moară într-o anumită perioadă de timp. Dar cum nu se poate determina cine va fi persoana aceea, toate persoanele din categoria respectivă pot fi asigurate la un preț care permite plata polițelor de asigurare în cazul puținelor persoane care mor în perioada de valabilitate a poliței. Acest calcul se numește risc estimat.

Legea probabilităților

Legea probabilităților este factorul esențial care definește norocul. Această lege afirmă că *orice eveniment are o anumită probabilitate de a se produce, în anumite împrejurări.*

Cu cît probabilitatea unui eveniment este mai bine determinată, cu atît capacitatea de predicție a lui este mai exactă. De exemplu, dacă aruncați în sus o monedă, sînt 50% șanse să cadă pe față și 50% să cadă pe revers. Probabilitatea să iasă cap sau pajură este de 50%, indiferent de cîte ori aruncați moneda. Puteți să aruncați aceeași monedă de cinci mii de ori și, la fiecare aruncare, probabilitatea rămîne de 50%. Prin urmare, puteți ajunge să preziceți din ce în ce mai exact rezultatul, urmărind evoluția în timp a evenimentului.

Puteți spori probabilitatea reușitei

Învățați să stăpîniți elementele de bază

Dacă vreți să reușiți într-un domeniu și aveți planuri clare, puse pe hîrtie, pe care le urmați în fiecare zi, aveți mult mai multe șanse să vă atingeți scopul. Dacă studiați

cu minuțiozitate și vă străduiți să vă formați cunoștințele și deprinderile necesare pentru a excela în domeniul dvs., veți spori probabilitatea reușitei. Dacă vă asociați cu oamenii potriviți, vă gestionați foarte bine timpul și viața, acționați rapid cînd se prezintă ocazia și nu dați înapoi în fața obstacolelor, toate șansele sînt de partea dvs.

Disponibilitatea de a vă asuma riscuri inteligente în urmărirea unor scopuri bine definite și mult dorite va atrage „norocul". Toate probabilitățile vor spori în favoarea dvs. Veți ajunge într-un an sau doi la un nivel de succes pe care alte persoane, care nu s-au concentrat atît de bine asupra scopurilor, nu-l pot atinge nici în 10–20 de ani. Vă veți crea propriul viitor. Și aceasta nu are nimic de-a face cu norocul!

Căutați orice ocazie de a reduce incertitudinea

Principiul incertitudinii al lui Heinsenberg a avut o influență profundă asupra științei și în cele din urmă i-a adus premiul Nobel pentru fizică. Acest principiu afirmă că, deși din punct de vedere științific se poate determina cu exactitate cum se va comporta *în general* o clasă de particule, nu se poate prezice exact *care* dintre acele particule se va comporta în acel mod *anume*. Prin urmare, în fizică există întotdeauna un grad de incertitudine, indiferent cît de solidă este teoria generală.

Aplicînd principiul lui Heisenberg în cazul oamenilor, se poate prevedea că 5% dintre americani vor ajunge la un venit net de 1 000 000 de dolari sau mai mare în cursul vieții active. Dar nu se poate determina cu exactitate *cine* vor fi aceștia. Singurul lucru de care putem fi siguri este nivelul de probabilitate.

În ce privește sănătatea, fericirea și longevitatea, un anumit procent de persoane vor duce o viață minunată, vor crește copii fericiți și sănătoși, își vor aduce o contribuție importantă în munca lor și în viața comunității și vor ajunge la vîrsta de 80–90 de ani. Dar nu știm cu siguranță cine vor fi aceștia.

Iată care este secretul construirii propriului viitor. Indiferent ce doriți, faceți tot posibilul pentru *a spori probabilitatea* ca acel lucru să se realizeze. Chiar și un factor mărunt poate însemna diferența dintre succes și eșec.

Propuneți-vă drept țel principal să sporiți probabilitatea de a fi unul dintre acei oameni remarcabili care realizează lucruri extraordinare și își schimbă viața în mod spectaculos. Iar acest lucru depinde în mare măsură de dvs.

Pentru a vă realiza întregul potențial, eliminați pe cît posibil întîmplarea și incertitudinea. Organizați-vă viața astfel încît probabilitatea de a vă atinge scopurile să fie extrem de ridicată. Descoperiți relațiile cauză-efect între ceea ce doriți și modul de a vă atinge obiectivul. Preluați controlul asupra fiecărui aspect al vieții dvs. și creați-vă propriul viitor. Nu lăsați nimic la voia întîmplării.

Șansa și norocul

Cînd un om ajunge la realizări importante mai repede decît alții, imediat este acuzat că ar fi avut noroc. Cînd un om își duce viața de rîpă, în mare parte din cauza propriilor neajunsuri, își declină orice responsabilitate, spunînd că a avut ghinion. Un politician de frunte a afirmat de curînd: „Întreaga viață este ca un cazino. Unii au avut mult succes la mesele de joc, alții nu. Cei care au reușit ar trebui obligați să-și împartă cîștigurile cu cei cărora nu le-a mers atît de bine."

Unul dintre motivele acestei confuzii privind cauzele succesului și eșecului este acela că majoritatea oamenilor nu înțeleg diferența dintre șansă și noroc. Norocul se referă la pariuri, la cazinouri, la pocher, la jocurile mecanice și la cursele de cai. În cazul jocurilor de noroc, nu aveți practic nici un control asupra rezultatului. Îl puteți influența în foarte mică măsură sau deloc. Nivelul de risc la jocurile de noroc este atît de ridicat, încît șansele de a cîștiga pe termen lung sînt aproape nule.

Însă șansa este cu totul altceva. Ceea ce numim șansă este de fapt legea probabilităților în acțiune. De fiecare dată cînd întîlniți o persoană care s-a bucurat de mari realizări, acestea sînt rezultatul a numeroase evenimente care au avut loc în trecut și au condus la un anumit rezultat în prezent. Omul așa-zis norocos a făcut multe lucruri care au crescut în mod spectaculos probabilitatea de a-și atinge țelul dorit.

Dacă examinați povestea oricărui mare succes și treceți în revistă numeroasele acțiuni care l-au precedat, veți observa un model bine definit. Veți vedea că omul de succes a făcut multe lucruri mărunte, uneori timp de ani întregi, care au condus la reușita finală.

Principiul de bază al succesului

Iată o regulă: *Între numărul diverselor lucruri pe care le faceți și probabilitatea de a reuși există o legătură strînsă.*

Dacă un nou agent de vînzări se trezește devreme în fiecare dimineață, își planifică activitatea, muncește din greu întreaga zi, vorbește cu cît mai mulți potențiali clienți, păstrează legătura cu cei vechi și își îmbunătățește continuu aptitudinile pentru vînzări citind, ascultînd casete și participînd în mod regulat la cursurile și seminariile de vînzări, se va bucura de mult mai mult succes decît un alt agent de vînzări care neglijează aceste lucruri. Cîștigurile lui substanțiale nu vor fi o chestiune de șansă, ci de planificare.

Dacă vă asigurați o educație bună, vă alegeți o carieră pe măsura talentelor și înclinațiilor dvs. naturale și munciți continuu pentru a vă îmbunătăți aptitudinile și a spori valoarea contribuției dvs. în cadrul firmei, succesul dvs. nu va fi bazat pe noroc.

Respectați legea mediei

Un alt factor al succesului este legea mediei, care reprezintă o extensie a legii probabilităților. Această lege afirmă că *deși nu puteți prezice care dintr-o serie de evenimente vă va asigura succesul, este sigur că dacă faceți un anumit lucru de un anumit număr de ori, vă veți atinge scopul.*

Dacă citiți mai multe cărți, aveți șanse mult mai mari să întîlniți ceva care vă poate ajuta în viața personală sau profesională. Dacă vorbiți cu mai mulți potențiali clienți, aveți șanse mult mai mari să-l întîlniți pe cel care are nevoie urgentă de produsul dvs. Dacă inventați permanent strategii noi și încercați noi metode de a vă atinge scopurile sau de a vă rezolva problemele-cheie, veți avea un succes infinit mai mare decît cineva care se limitează la „zona de siguranță" și nu încearcă nimic nou sau diferit.

Ce vreți cu adevărat?

Orice om vrea să fie mai fericit, mai sănătos, mai prosper și să obțină mai mult de la viață. Indiferent cît ați realizat, întotdeauna vreți *mai mult* și acesta este un lucru bun. Dorința dvs. de dezvoltare permanentă vă ajută să progresați și să vă realizați întregul potențial.

Dar astăzi, într-o lume a posibilităților aproape nelimitate, foarte puțini oameni consideră că viața lor se ridică la înălțimea potențialului lor real. Majoritatea oamenilor au sentimentul neplăcut că ar putea face mult mai multe, dacă ar ști cum.

Indiferent cum îl definiți, succesul nu este o întîmplare. Nu este victoria norocului asupra ghinionului. Chiar dacă nu ați identificat cu precizie etapele pe care le-ați urmat sau pe care le-ați ratat pentru a ajunge unde vă aflați în prezent, ați ajuns aici printr-un proces bine definit. Iar acțiunile și comportamentele dvs. nici nu v-ar fi putut conduce în altă parte.

Sînteți acolo unde sînteți și ceea ce sînteți numai datorită dvs. Situația vieții dvs. în acest moment este rezultatul

inevitabil al alegerilor și al deciziilor luate de-a lungul anilor. Cel mai minunat aspect este că în orice moment puteți începe să faceți alt fel de alegeri și să luați alt fel de decizii în ce privește viitorul dvs. Puteți porni într-o altă direcție și, prin urmare, inevitabil veți ajunge în altă parte decît locul în care sînteți astăzi.

Factorii norocului

Legea probabilităților vă permite să vă creați propriul viitor cu un grad ridicat de precizie. Trebuie numai să învățați și să aplicați acele lucruri care sporesc probabilitatea de a reuși, indiferent ce înseamnă reușita pentru dvs., și să deveniți stăpînul propriului destin. Puteți obține orice doriți cu adevărat.

Diversele acțiuni, comportamente și startegii care sporesc probabilitatea reușitei reprezintă ceea ce eu numesc *factorii norocului*. De-a lungul anilor, studiind mii de oameni de succes, am identificat zeci de asemenea factori. Oricare dintre ei (dacă nu-l folosiți deja) vă poate schimba viața, uneori peste noapte.

Dacă aplicați în viața dvs. factorii norocului, succesul devine *previzibil*. Făcînd în mod constant ceea ce fac oamenii „norocoși", veți crește în mod spectaculos așa-numitul noroc din viața dvs.

Pornind de la zero

Nu demult, un participant la un seminar de-al meu pe nume Ivan Strigorsky, un imigrant rus, mi-a spus povestea lui. După prăbușirea Uniunii Sovietice, visul lui era să ajungă în Statele Unite. După mai mulți ani de încercări fără izbîndă, a obținut în cele din urmă o viză și un bilet de avion. A ajuns la New York ducîndu-și tot avutul într-o cutie de carton legată cu sfoară. Nu știa nici o boabă englezește.

A ajuns în cartierul din New York numit „Mica Rusie", unde trăiesc numeroși imigranți ruși. În primul an petrecut în Statele Unite, singura slujbă pe care a găsit-o a fost să livreze pizza dintr-o pizzerie rusească, rușilor care locuiau în blocurile din apropiere.

Dar Ivan avea un avantaj extraordinar față de mulți alții. Era ferm convins că America este țara tuturor posibilităților și că depindea numai de el să profite de aceste oportunități. Nimeni nu putea trăi în locul lui. Trebuia să-și croiască propriul noroc.

Știa, de asemenea, că cheia succesului în Statele Unite este capacitatea de a vorbi fluent engleza. Pentru a-și însuși limba, a început să asculte programele mele audio despre succes și realizare, despre vînzări și gestionarea vieții. A ascultat și programele altor autori și conferențiari de succes. Ne-a citit cărțile și articolele despre eficiența în viața persoanlă și în afaceri. A învățat concomitent engleza și principiile fundamentale ale reușitei. Toate aceste idei erau noi pentru el și le-a absorbit ca un burete. Nu auzise nimic similar în fosta Uniune Sovietică.

La sfîrșitul primului an petrecut în Statele Unite, engleza lui devenise suficient de fluentă pentru a se angaja ca agent de vînzări la o companie tipografică. La sfîrșitul celui de-al doilea an, vînzările mergeau atît de bine, încît s-a hotărît să-și înființeze propria firmă ca intermediar pentru companiile tipografice. În cel de-al treilea an, a vîndut servicii de tipărire în valoare de 2 000 000 de dolari și venitul lui personal s-a ridicat la peste 400 000 de dolari. Iar succesul lui n-a avut nimic de-a face cu norocul.

Norocul vi-l faceți singuri

În Statele Unite sînt milioane de bărbați și femei care au pornit de pe poziții dezavantajoase, cu tot felul de handicapuri și datorii imaginabile, dar care au reușit să-și construiască o viață extraordinară. Deseori, oamenii din jur au

considerat că reușita lor se datorează *norocului*. Dar dacă vorbiți cu acești oameni și le analizați trecutul, de la punctul plecare pînă unde au ajuns, veți descoperi că succesul lor nu prea are nimic de-a face cu norocul. Și nici al dvs.

Legea cauzei și efectului acționează în ambele direcții. Ea afirmă de asemenea că orice efect din viața dvs., cum ar fi lipsa banilor, kilogramele în plus, problemele legate de relațiile cu ceilalți, o slujbă ori o carieră nesatisfăcătoare sau orice altă dificultate, toate pot fi puse în relație cu ceea ce ați făcut pentru a ajunge aici și, dacă îndepărtați cauzele, puteți începe să îndepărtați și efectele, uneori chiar imediat.

Aplicați principiile garantate ale succesului

Cît se poate de concret, oamenii de succes, fericiți, sănătoși și prosperi sînt cei ce au descoperit principiile care ne guvernează existența și și-au conceput viața astfel încît să trăiască în armonie cu aceste principii. Prin urmare, viața le-a dăruit din plin bucurii și satisfacții. Au realizat în doar cîțiva ani mult mai mult decît realizează un om obișnuit într-o viață întreagă.

Poate ați auzit cum se spune la pocher: cîștigătorii rîd și spun glume, iar cei care pierd spun «Taci și împarte cărțile!» În lumea noastră, cîștigătorii sînt ocupați și muncesc ca să-și atingă scopurile, iar oamenii de rînd muncesc cît mai puțin și speră să aibă noroc. Cîștigătorii își pun întotdeauna succesul pe seama muncii și a străduinței. Oamenii mediocri își pun întotdeauna eșecurile pe seama ghinionului.

Acțiunile au consecințe

O altă versiune a legii cauzei și efectului este legea acțiunii și reacțiunii. Enunțată și explicată pentru prima oară

de sir Isaac Newton, această lege afirmă că „Pentru orice acțiune, există o reacție egală și opusă." Cu alte cuvinte, *acțiunile au consecințe.*

Este un lucru important. La începutul oricărui proiect, puteți decide cum veți acționa. Puteți controla ceea ce faceți. Dar odată ce v-ați angajat într-o anumită acțiune, deseori consecințele nu mai depind de dvs. Odată ce ați făcut sau ați spus un anumit lucru, consecințele capătă o forță proprie. Iată de ce oamenii de succes *se gîndesc mai mult* la posibilele consecințe ale faptelor și cuvintelor lor decît omul de rînd. Pe de altă parte, cei care n-au succes au tendința să fie neglijenți în afirmații sau în comportament, precum și în ce privește posibilele consecințe ale acestora.

Secretul unui surplus de așa-zis noroc este să vă implicați într-un număr *mai mare* de acțiuni care pot duce la consecințele dorite. În același timp, trebuie să decideți în mod conștient să *evitați* acele acțiuni care nu vor duce la consecințele dorite sau, chiar mai rău, vor avea consecințe nedorite.

Dacă lucrați în vînzări, activitățile zilnice de prospectare, prezentare, menținerea legăturii cu cei deja interesați și efortul continuu de a cultiva referințe și recomandări în cele din urmă vor avea drept consecințe succesul în vînzări, un venit mai mare, un sentiment de mîndrie și o satisfacție mai mare în cariera dvs. Cu cît vă veți implica mai mult în acțiunile specifice, cu atît mai plăcute vor fi consecințele. Reușita va depinde în mare măsură de dvs. Nu va mai fi cîtuși de puțin o chestiune de noroc.

Dacă sînteți manager, activitățile zilnice cum sînt planificarea atentă, organizarea muncii înainte de a începe, selectarea oamenilor potriviți, delegarea sarcinilor, supravegherea inteligentă a oamenilor și îndeplinirea tuturor sarcinilor cu entuziasm vă vor aduce succesul în munca dvs. Nu va avea nimic de-a face cu norocul.

Culegem ce am semănat

O altă versiune a legii cauzei și efectului provine din Vechiul Testament: legea semănatului și culesului. Această lege spune: „Ceea ce seamănă omul, aceea va culege." Ea afirmă că ceea ce pui în pămînt, aceea răsare. Cu alte cuvinte, ceea ce culegeți astăzi este rezultatul a ceea ce ați semănat în trecut. Viața dvs. din prezent este, în toate privințele, rezultatul deciziilor și comportamentelor dvs. din trecut.

Legea cauzei și efectului, a acțiunii și reacțiunii, a culesului și semănatului sînt adevăruri atemporale, principii universale care au existat de la începuturile istoriei. Deseori ele sînt numite legile de fier ale destinului omenesc. Succesul durabil, fericirea și realizările majore sînt posibile doar dacă vă organizați viața în armonie cu aceste principii atemporale. Astfel, veți avea parte de o satisfacție și o bucurie pe care oamenii obișnuiți rareori o simt. Veți fi stăpînul propriului viitor. Și, bineînțeles, oamenii vor începe să spună despre dvs. că sînteți norocos.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Creați-vă propria definiție a fericirii. Ce fel de activități sau situații vă plac mai presus de orice?
2. Mergeți la unul dintre cei mai buni oameni din domeniul dvs. și cereți-i sfaturi care vă vor ajuta să vă bucurați de mai mult succes.
3. Identificați cele mai *norocoase* evenimente din viața dvs., apoi vedeți ce acțiuni întreprinse de dvs. le-au determinat.
4. Stabiliți relațiile cauză-efect dintre un lucru pe care-l doriți și cel mai bun mod de a-l obține. Care sînt acestea?

5. Treceți la acțiune: faceți imediat un lucru care poate spori probabilitatea de a vă îndeplini unul dintre scopuri. Faceți această activitate chiar acum!



PRIMUL PRINCIPIU

Potențialul dvs. este nelimitat

„Dacă un om își urmează cu încredere visurile și se străduiește să-și trăiască viața așa cum și-a imaginat-o, va avea un succes neașteptat în condiții obișnuite."

Henry David Thoreau

Mintea dvs. posedă întreaga forță de care aveți nevoie pentru a obține tot ce vreți cu adevărat de la viață. Capacitatea de a stăpîni incredibilele resurse creative și constructive ale gîndirii dvs. determină tot ce vi se întîmplă. Dacă vă descătușați forțele mentale, veți realiza în doar cîteva luni mai mult decît alții în ani întregi.

Gîndirea este creativă

Poate cel mai important corolar al legii cauzei și efectului este următorul: *Gîndurile sînt cauze, iar situațiile sînt efecte.*

Mintea dvs. este cea mai puternică forță din univers. Sînteți ceea ce sînteți și acolo unde sînteți datorită modului în care raționați. Gîndurile dvs. sînt creative și, în esență, ele dau naștere realității în care trăiți. După cum a spus Emerson: „Un om devine ceea ce gîndește în cea mai mare parte a timpului." Prin urmare, dacă vă schimbați gîndirea, vă schimbați viața. Deveniți o altă persoană și obțineți rezultate diferite.

Cei mai de seamă gînditori ai tuturor timpurilor, începînd cu cele mai vechi religii, filozofii și școli metafizice,

au scos în evidență puterea minții umane de a modela destinul individului.

Atrageți norocul ca un magnet

Legea atracției explică poate cel mai important factor al norocului. Această lege, așternută pe hîrtie pentru prima oară în jurul anului 3000 î. Cr., afirmă că *sînteți un magnet viu și atrageți în mod inevitabil oamenii, situațiile, ideile și resursele aflate în armonie cu gîndurile care vă domină mintea.*

Legea atracției se conformează legii cauzei și efectului. Ea explică aproape toate situațiile din viața dvs. Oamenii care veșnic plănuiesc și vorbesc despre ceea ce *vor* par să atragă într-o mai mare măsură acele lucruri. Oamenii care vorbesc despre ceea ce nu vor, despre lucrurile de care se tem ori care îi îngrijorează sau oamenii care simt mînie și au resentimente, atrag încontinuu experiențe negative, nefericite.

Legea atracției în sine este *neutră,* la fel ca toate celelalte legi și principii. Este obiectivă, nu subiectivă. Legile naturii nu fac favoruri. Nu privilegiază pe nimeni. Funcționează automat, independent de emoțiile noastre. Influența lor este pozitivă sau negativă, după cum le folosiți — în mod constructiv sau distructiv.

Poate cea mai importantă lecție pe care o veți învăța vreodată este următoarea: pentru a vă bucura de succes și de fericire, trebuie să vă gîndiți și să vorbiți numai despre lucrurile pe care le doriți. Totodată, trebuie să vă impuneți disciplina de a nu vă gîndi și a nu vorbi despre lucrurile pe care nu le doriți. Pare simplu și evident, dar deseori este cel mai dificil exercițiu de autocontrol și forță interioară.

Veți vedea atunci cînd veți crede

Legea credinței este un alt factor al norocului pe care-l puteți folosi în avantajul dvs. Legea credinței afirmă că *orice lucru în care credeți cu convingere devine realitate.*

William James, profesor la Harvard a scris: „Credința creează faptele." În Noul Testament se spune: „După credința voastră facă-se vouă." În Vechiul Testament stă scris: „Omul este ceea ce gîndește (sau crede) în inima lui". De-a lungul istoriei, oamenii și-au dat seama că toate convingerile noastre joacă un rol fundamental în felul în care percepem lumea, în gîndirea și în comportamentul nostru.

Dacă sînteți ferm convins că veți avea succes, dacă veți gîndi și vă veți comporta pe măsură, convingerea dvs. se va împlini. Cînd credeți cu convingere că sînteți o persoană norocoasă și că tot timpul vi se întîmplă lucruri bune, credința dvs. va deveni însăși realitatea pe care o trăiți.

Vedeți ceea ce credeți

Doi vînzători de pantofi de la două firme au fost trimiși odată într-o țară africană pentru a cerceta piața de încălțăminte. Primul vînzător era foarte nemulțumit de sarcina primită și ar fi preferat să nu i se ceară să plece. Cel de-al doilea vînzător era încîntat de sarcina sa și o privea ca pe o ocazie nemaipomenită de a avansa în cadrul companiei.

Cînd au ajuns în țara respectivă, au studiat piața locală de încălțăminte. Apoi au trimis amîndoi telegrame către conducerea firmei. Primul vînzător, cel nemulțumit, scrise: „O pierdere de timp. În această țară nu există piață. Nimeni nu poartă pantofi."

Cel de-al doilea vînzător, care considera călătoria o ocazie deosebită, scrise următoarele: „O călătorie extraordinară. Oportunități nelimitate. Nimeni nu poartă pantofi."

Vă creați propria realitate

Există o poezioară care spune: „Doi deținuți priveau printre zăbrele. Unul văzu noroi, celălalt stele."

Shakespeare a scris: „Totul este rodul gîndirii."

Credințele dvs. devin însăși realitatea pe care o trăiți. Legea minții, un corolar al legii credinței, afirmă că *gîndurile devin realitate. Gîndurile noastre dau naștere unor realități pe măsură.* Rezultatele modului dvs. de a gîndi ajung să se manifeste în lumea înconjurătoare. Este suficient să aruncați o privire în jur și vă veți convinge de realitatea acestor principii atemporale.

După roadele lor

În Noul Testament, Isus spune: „După roadele lor îi vom cunoaște." Puteți spune la ce se gîndește o persoană în *cea mai mare parte a timpului* după roadele din viața sa. O persoană fericită, sănătoasă, prosperă, cu o familie unită și prieteni buni este întotdeauna o persoană care-și percepe viața în termeni pozitivi. Este ferm convinsă că fericirea și succesul sînt în ordinea firească a lucrurilor.

Acum cîțiva ani, la Universitatea Harvard s-a realizat un studiu și s-au făcut trei predicții pentru anul în curs. Aceste predicții au ajuns să fie adevărate pentru toți anii care au urmat. Mai întîi, studiul de la Harvard prevedea că în anul următor aveau să fie mai multe *schimbări* decît oricînd. În al doilea rînd, în anul următor *concurența* avea să fie mai acerbă decît oricînd. În al treilea rînd, în anul următor aveau să fie mai multe *oportunități* ca oricînd. A patra concluzie, cuprinsă într-o notă de subsol, afirma că cei care nu se vor adapta la schimbările rapide, nu vor reacționa la creșterea concurenței sau nu vor profita de noile oportunități aveau să rămînă fără slujbă în următorii doi ani.

Oportunitățile de mîine

În ce privește oportunitățile, adevărul este că astăzi există mai multe decît oricînd, dar sînt diferite de cele din trecut. În zilele noastre există mai multe ocazii pentru mai mulți oameni de a-și împlini mai multe țeluri legate de sănătate, fericire și independență financiară decît au existat vreodată în istoria omenirii. Dar pentru a profita de ele, va trebui să vă adaptați la noile realități ale situației dvs., indiferent care ar fi acestea.

Unul dintre cei mai importanți factori ai norocului, pe care puțini oameni îl cunosc sau îl apreciază este faptul că ne-am născut și trăim în lumea actuală. Majoritatea maladiilor grave din trecut au fost eradicate, nu sînt războaie mondiale sau revoluții majore, inflația este sub control, rata șomajului a scăzut, iar posibilitățile aflate la dispoziția oamenilor pozitivi și creativi sînt nelimitate.

Intrăm într-o nouă Eră de Aur la care s-a visat pe parcursul istoriei. Scopul dvs. trebuie să fie acela de a profita din plin de toate minunile lumii moderne, pentru a vă planifica și crea propriul viitor.

Firește, întotdeauna vom avea de rezolvat probleme sociale, politice și economice. Problemele terorismului mondial dau naștere unor noi sentimente de nesiguranță și vulnerabilitate. Dar aceste suișuri și coborîșuri sînt inevitabile. Sînt provocări pe care le vom aborda și le vom rezolva cu succes. Vestea cea bună este că posibilitățile dvs. sînt nelimitate.

Nu există limite

Cele mai stricte limite nu sînt cele *exterioare*. Ele sînt interioare și țin de propria dvs. gîndire. De fapt sînt impuse de convingerile dvs. care vă limitează. Aceste convingeri acționează ca o frînă asupra potențialului de care dispuneți. Sînt convingeri care vă determină să vă vindeți ieftin

și să vă propuneți scopuri mult mai mărunte decît cele pe care ați fi capabil să atingeți.

Mulți oameni cred că nu sînt suficient de inteligenți, de creativi sau de talentați pentru a obține ceea ce vor. Dar adevărul este că majoritatea acestor convingeri nu au nici o bază reală. Pur și simplu nu sînt adevărate. Există foarte puține limite în calea lucrurilor pe care le puteți realiza — cu excepția limitelor fixate în mintea dvs. După cum a spus Henry Ford: „Dacă credeți că puteți face un lucru sau dacă credeți că nu, probabil că în ambele cazuri aveți dreptate."

Iată un lucru important: este practic imposibil să vă doriți cu ardoare un lucru, dar în același timp să nu aveți capacitatea de a-l dobîndi. Existența dorinței în sine este o dovadă că dețineți tot ce este necesar pentru a o împlini. Sarcina dvs. este să aflați *cum* să procedați. Datoria dvs. este să identificați toate lucrurile pe care le puteți face ca să sporiți probabilitatea și să îmbunătățiți șansele de a vă atinge scopul, așa cum doriți și cînd doriți.

Așteptați-vă la tot ce e mai bun

Legea așteptărilor conține și explică un alt factor al norocului. Această lege afirmă că *orice lucru pe care îl așteptați cu încredere este o profeție autoîmplinită.*

Unul dintre cei mai puternici și mai previzibili factori motivatori este atitudinea de așteptare pozitivă. Oamenii se simt cel mai puternic motivați către acțiune atunci cînd sînt convinși că acțiunile lor vor duce la un rezultat pozitiv. Trec la fapte pentru că au încrederea că acțiunile lor vor produce efectele dorite.

Vă puteți crea un cîmp de forță mentală al așteptărilor pozitive dacă în fiecare dimineață să vă începeți ziua spunînd: „Cred că astăzi mi se va întîmpla ceva extraordinar!" Repetați această afirmație de mai multe ori, pînă cînd min-

tea dvs. intră într-o stare de așteptare pozitivă: „Cred că astăzi mi se va întîmpla ceva extraordinar!"

La sfîrșitul zilei, faceți o scurtă trecere în revistă și gîndiți-vă la evenimentele din ultimele cîteva ore. Veți fi surprins de cîte lucruri extraordinare, mai importante sau mai mărunte, vi s-au întîmplat, tocmai pentru că mintea dvs. a fost energizată cu așteptări pozitive.

Oamenii de succes se caracterizează prin această atitudine a așteptărilor pozitive. Ei se așteaptă să reușească mai des decît dau greș. Se așteaptă să cîștige mai des decît pierd. Se așteaptă să învețe ceva din fiecare experiență. Caută binele în orice situație. Văd jumătatea plină a paharului, și nu pe cea goală. Chiar și atunci cînd lucrurile merg prost, caută în problema sau obstacolul temporar lecțiile pe care le pot învăța și avantajele pe care le pot obține prin acumulare de experiență.

Secretul succesului celor mai bogați 500 de oameni

În studiul său asupra celor mai bogați 500 de oameni din America, Napoleon Hill a ajuns la concluzia că una dintre caracteristicile pe care toți le aveau în comun era această atitudine de așteptare pozitivă. Acești oameni și-au format obiceiul de a căuta în orice obstacol sau dezavantaj o oportunitate pe măsură. Și au găsit-o întotdeauna. Dvs. trebuie să procedați la fel.

Cînd începeți o nouă carieră sau o nouă afacere, trebuie să fiți încrezător și să vă așteptați să reușiți. Trebuie să fiți convins că oamenii vă vor cumpăra produsele sau vor apela la serviciile dvs. Trebuie să fiți convins că banca sau alții vă vor furniza fondurile de care aveți nevoie. Trebuie să credeți cu toată puterea că veți atrage cei mai buni oameni care vă pot ajuta să vă împliniți visurile în afaceri. Această atitudine de așteptare pozitivă plutește înaintea

dvs. ca o lumină strălucitoare și își lasă amprenta asupra tuturor persoanelor cu care intrați în contact.

Cînd vă confruntați cu un obstacol sau cu o dificultate, indiferent care ar fi situația, considerați-o o lecție valoroasă și încercați să învățați din ea cît mai mult posibil. Refuzați posibilitatea de a da greș. Păstrați-vă mintea deschisă și flexibilă. Fiți pregătit să încercați lucruri noi și să abandonați vechile metode care nu funcționează. Decideți de la început că nu veți renunța niciodată. Iar dacă veți gîndi astfel întreaga zi, ce credeți că vi se va întîmpla?

Convingerile legate de propria persoană și de lumea din jur vă creează așteptările. Așteptările vă determină atitudinea. Atitudinea vă influențează comportamentul și modul în care interacționați cu ceilalți. Iar felul în care vă purtați și interacționați cu ceilalți determină felul în care aceștia se poartă și interacționează la rîndul lor cu dvs.

Cu cît deveniți mai optimist și mai încrezător, cu atît mai puternică va fi convingerea că sînteți născut pentru a reuși. Veți genera în jurul dvs. un puternic cîmp de atracție. Veți atrage în viața dvs. oameni și ocazii care vă vor ajuta să vă atingeți mai repede scopurile. Vă veți crea propriul viitor, iar oamenii vor continua să spună că sînteți norocos.

Folosiți-vă întreaga putere interioară

Cînd o folosiți corect, mintea dvs. subconștientă poate fi un alt factor al norocului. Legea activității subconștiente afirmă că *orice gînd sau scop acceptat de mintea conștientă va ajunge în mintea subconștientă ca o comandă sau o instrucțiune.*

Odată ce i-ați transmis țelurile dvs., subconștientul, „stația de emisie" a forței de atracție, va începe să atragă în viața dvs. oamenii și resursele de care aveți nevoie pentru a vă îndeplini visurile. Prin intermediul subconștientului, cuvintele și faptele dvs. vor urma un șablon corespunzător imaginii de sine, gîndurilor și ideilor dominante

despre dvs. înșivă. Subconștientul vă va influența limbajul trupului și felul în care interacționați cu alți oameni. Comenzile pe care le dați subconștientului prin modul dvs. obișnuit de a gîndi vă modelează tonul vocii, nivelul de energie, entuziasmul și atitudinea.

Subconștientul are o putere extraordinară. Lucrează 24 de ore pe zi. Odată ce ați început să-l folosiți pentru a vă atinge scopurile, veți începe să avansați cu o viteză incredibilă.

Activați-vă cortexul asociativ

În creierul dvs. există un mic organ de forma unui deget, numit cortex asociativ. Acesta este asemenea unei centrale telefonice care acceptă apeluri din exterior și le transmite mai departe. Cortexul dvs. asociativ primește informații și le transmite atît minții conștiente, cît și celei subconștiente. Acest organ, numit și *sistem de activare asociativă,* lucrează pe baza comenzilor pe care i le-ați dat în legătură cu ceea ce vreți și cu ce este mai important pentru dvs.

De exemplu, dacă decideți că vreți o mașină roșie sport, veți începe să vedeți peste tot mașini roșii sport. Această dorință, acest scop va activa cortexul asociativ și mintea dvs. va deveni extrem de sensibilă la acest tip de automobile. Le veți observa pretutindeni. Le veți vedea cum cotesc pe stradă și cum stau în parcări. Veți observa imagini și reclame pentru mașini roșii sport. În plus, veți atrage oameni și idei care vă vor ajuta să dobîndiți o mașină roșie sport. S-a întîmplat vreodată să vă doriți ceva vreme îndelungată și să nu-l obțineți în cele din urmă, deseori într-un mod cu totul surprinzător?

Dacă decideți că vreți să deveniți *independent financiar,* veți deveni imediat extrem de sensibil la informații, oameni și oportunități care vă pot ajuta din punct de vedere financiar. Veți începe să atrageți oameni cu idei și sfaturi

utile. Veți da peste cărți și articole care vă răspund la întrebări-cheie. Veți face lucruri care vă ajută să dobîndiți independența financiară dorită.

Programați-vă mintea pentru succes

Acțiunile dvs. asupra lumii exterioare sînt imaginea modului în care v-ați programat în interior. Această programare poate fi accidentală și aleatorie sau deliberată și direcționată conștient. Cînd ajungeți să controlați influențele și puterea autosugestiei asupra vieții dvs., activați un alt factor al norocului și vă puteți programa singur prin afirmații repetate în mod constant.

Puterea afirmațiilor repetate vă transformă gîndurile, sentimentele și comportamentul. La fel cum deveniți ceea ce gîndiți, deveniți de asemenea *ce vă spuneți și ce credeți*. Scopurile pe care vi le repetați neîncetat, *într-un mod pozitiv și direct, la timpul prezent*, vor fi acceptate drept comenzi de către mintea subconștientă. Aceasta va face astfel încît să atragă aceste scopuri în viața dvs.

De exemplu, cînd repetați permanent o afirmație cum ar fi: „Cîștig 50 000 de dolari pe an! Cîștig 50 000 de dolari pe an! Cîștig 50 000 de dolari pe an!", veți înscrie această comandă tot mai profund în mintea dvs. subconștientă. În cele din urmă, scopul va fi acceptat de către subconștient și va căpăta o forță proprie. Foarte curînd, în interiorul și în jurul dvs. vor începe să se întîmple lucruri care vor transforma acest scop în realitate.

Veți descoperi că oamenii considerați norocoși vorbesc întotdeauna cu încredere despre lucrurile pe care le doresc și despre ceea ce pot face pentru a le obține. Ei știu că, la fel cum deveniți ceea ce gîndeți, *dobîndiți lucrurile despre care vorbiți*. Așadar, au grijă să vorbească despre lucrurile pe care le doresc cu adevărat și, nu despre ceea ce *nu doresc*.

Viața exterioară reflectă viața interioară

Legea corespondenței explică unul dintre cei mai puternici factori ai norocului. Acest principiu atemporal stă la baza tuturor lucrurilor care vi se întîmplă. Se spune că *lumea exterioară tinde să fie o reflectare a lumii interioare.* Ceea ce se petrece în jurul dvs. este o reflectare sau o manifestare a ceea ce se petrece în interiorul dvs. Nici n-ar putea fi altfel.

Cînd stați în fața oglinzii și vă contemplați imaginea, știți că aceasta este rezultatul a ceea ce prezentați oglinzii. Dacă examinați diversele aspecte ale vieții dvs., acestea vor reflecta atitudinile și convingerile proprii. *Nu vedeți lumea așa cum este ea, ci așa cum sînteți dvs.* Persoana care sînteți în interior determină în mare parte ceea ce vi se întîmplă în exterior.

Caracterul și personalitatea dvs. determină în mare măsură calitatea relațiilor pe care le creați cu ceilalți oameni. Atitudinea dvs. și modul în care reacționează oamenii față de dvs. sînt în principal rezultatul convingerilor și așteptărilor proprii, precum și al atitudinii pe care o aveți față de propria persoană. Nivelul dvs. interior de dorință și hotărîre creează lumea exterioară a succesului și a reușitei financiare. Principalul motiv pentru care oamenii sînt săraci în exterior este că sînt săraci în interior.

Nivelul exterior de sănătate și formă fizică este determinat în mare măsură de ceea ce credeți despre ele *în interior*. Oamenii care se gîndesc tot timpul la mîncare au tendința să fie supraponderali și să nu se simtă bine în pielea lor. Oamenii care se gîndesc permanent la sănătate și formă fizică au tendința să fie subțiri, îngrijiți și foarte energici. Sănătatea și forma fizică încep din gîndire.

Legea echivalenței mentale

Principiul care însumează toate aceste legi mentale și, poate, cel mai important factor al succesului este legea

echivalenței mentale. Această lege afirmă că *tot ce vi se întîmplă în viață este echivalentul manifest a ceea ce creați în mintea dvs.*

Prin urmare, principalul dvs. țel este să creați în interior echivalentul mental a ceea ce doriți să obțineți în exterior. Pentru a cunoaște mari bucurii și reușite deosebite, trebuie să deveniți conștient în sinea dvs. de succesul, sănătatea, fericirea, prosperitatea și satisfacția personală pe care le doriți. Trebuie să creați realitatea dorită mai întîi *în mintea dvs.* pentru a o putea trăi în lumea exterioară. Iar dvs. vă puteți controla mintea pe deplin.

Puteți începe oricînd să creați acest echivalent mental. Nu gîndurile trecute sau viitoare sînt cele care vă determină viața și destinul, ci doar gîndurile pe care le aveți acum, în momentul prezent. Nu sînteți legat de greșelile trecutului sau de incertitudinile viitorului. Potențialul dvs. este nelimitat pentru că sînteți *liber să vă alegeți* gîndurile în acest moment, iar ceea ce gîndiți acum determină direcția în care va avansa viața dvs.

Preluați volanul vieții dvs.

Cînd conduceți automobilul și întoarceți volanul într-o direcție sau alta, alegeți direcția în care mergeți în acel moment. Direcția pe care o mențineți vă determină destinația. Viitorul dvs. nu este determinat de modul cum ați condus ieri sau cum veți conduce mîine. Este un rezultat a ceea ce gîndiți și faceți în acest moment.

Nu puteți controla întreaga lume. Nu puteți controla nenumăratele și încurcatele detalii ale vieții moderne. Nu puteți controla toți anii din urmă sau anii ce vor veni, dar puteți controla clipa prezentă. Din fericire, este suficient ca să vă creați viitorul și să vă bucurați de tot succesul pe care-l puteți obține.

Controlați influențele exterioare

Gîndurile dvs. se schimbă încontinuu, în funcție de ceea ce se petrece în lumea înconjurătoare. Informațiile și influențele pe care le lăsați să pătrundă în mintea dvs. pe parcursul zilei au un impact major asupra evoluției și direcției gîndirii dvs. Aceste schimbări ale gîndirii pot fi conștiente, deliberate și pozitive sau aleatorii, sporadice și negative.

Puterea sugestiei vă influențează gîndirea, dispoziția și comportamentul. Ea afectează persoana care sînteți și persoana care veți deveni. Influențele care vă bombardează mintea în fiecare zi creează un cîmp de forță care atrage spre dvs. lucrurile dorite sau pe cele nedorite.

Deoarece aveți tendința să fiți sensibil la mediul înconjurător, trebuie să preluați controlul asupra influențelor care ajung în conștientul dvs. La fel cum, dacă doriți să aveți o condiție fizică perfectă, veți consuma doar hrană sănătoasă, dacă vă doriți o stare psihică desăvîrșită, trebuie să preluați doar influențe mentale sănătoase. Trebuie să citiți materiale care vă inspiră, să ascultați casete audio despre gîndirea pozitivă, să priviți casete video educaționale și să vă asociați cu oameni optimiști. Integritatea mentală trebuie păstrată cu sfințenie.

Asumați-vă responsabilitatea pentru viața dvs.

O altă condiție care va spori în mod garantat numărul întîmplărilor norocoase din viața dvs. este *să vă asumați în întregime responsabilitatea* pentru dvs. și pentru tot ce vi se întîmplă. O caracteristică a oamenilor deosebiți este că refuză să-și găsească scuze, să dea vina pe alții sau să se plîngă de situația lor. Ei repetă neîncetat: „Sînt responsabil!"

La o analiză profundă, deoarece deveniți ceea ce gîndiți și sînteți singurul care poate nutri gîndurile potrivite, în-

seamnă că *sînteți* în întregime responsabil pentru fiecare aspect al vieții dvs. Sînteți ceea ce sînteți și unde sînteți pentru că dvs. ați decis astfel. Dacă nu vă place un aspect al vieții dvs., aveți responsabilitatea să-l schimbați.

Acceptarea responsabilității este cea mai bună metodă de eliberare. Astfel deveniți stăpînul propriei vieți și al tuturor lucrurilor care vi se întîmplă. De vreme ce gîndirea vă guvernează destinul, dacă vă controlați gîndurile, vă puteți controla întreaga viață.

Dacă decideți să vă gîndiți doar la lucrurile pe care le vreți, puteți deveni o persoană extrem de norocoasă. Vă veți activa cortexul asociativ (partea creierului care vă atrage atenția asupra lucrurilor importante pentru dvs.) și acesta va începe să lucreze pentru dvs. Vă veți programa subconștientul. Veți spori probabilitatea de a obține succesul dorit. Totodată, puteți renunța la lucrurile care vă trag înapoi. Puteți decide să respingeți ideile care vă limitează încrederea în propriile posibilități.

Dacă vă cumpărați o mașină nouă, elegantă, ieșiți cu ea în oraș și merge excelent, puneți acest lucru pe seama norocului? Sigur că nu! Indiferent dacă e vorba de o piesă sofisticată a unui echipament, de un ceas fabricat manual sau de un automobil frumos, știți că fiecare dintre ele a fost construit conform anumitor legi ale fizicii (legate de mecanică și electricitate). Faptul că funcționează excelent nu este o chestiune de noroc.

La fel se întîmplă și cu dvs. Cînd folosiți acești factori ai norocului, începeți să realizați lucruri extraordinare. Veți țîșni înaintea oamenilor din jurul dvs. Vă veți bucura de succes și realizări mai mari decît v-ați imaginat vreodată. Vă veți construi un viitor fantastic. Și va fi rezultatul unui proiect, nu al norocului.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Decideți astăzi că vă veți gîndi și veți vorbi numai despre ceea ce doriți cu adevărat de la viață. Care sînt aceste lucruri?
2. Examinați-vă convingerile care vă limitează; identificați ideile negative care vă trag înapoi, apoi comportați-vă de parcă n-ar fi adevărate.
3. Așteptați-vă la tot ce e mai bun în orice situație. Imaginați-vă că vi s-a garantat succesul în tot ce faceți și comportați-vă în consecință.
4. Identificați cea mai mare problemă sau sursă de îngrijorare din prezent. Ce anume puteți învăța din ea pentru ca în viitor să deveniți mai bun și mai puternic?
5. Programați-vă mintea pentru reușită afirmîndu-vă scopurile în mod repetat, la persoana întîi și la timpul prezent — Pot...
6. Preluați controlul asupra influențelor venite din mediul înconjurător; hrăniți-vă mintea cu cărți, casete, persoane și conversații pozitive.
7. Formați-vă obiceiul de a căuta ceva bun sau util în orice experiență. Veți găsi întotdeauna.



AL DOILEA PRINCIPIU

Claritatea este esențială

„Cel mai important lucru pe care-l poate face un om în această lume este să folosească la maximum ceea ce i s-a dat. Acesta este succesul și este singura cale."

Orison Swett Marden

Poate cel mai important factor al norocului este să știți exact ce vreți, în fiecare domeniu al vieții dvs. Cheia reușitelor majore o reprezintă scopurile și planurile clare, specifice, măsurabile, așternute pe hîrtie și însoțite de o dorință arzătoare de a le transpune în realitate. Dacă știi ce vrei, șansele de a reuși sporesc spectaculos.

Confuzia în ce privește scopurile este principala cauză a nerealizărilor și eșecurilor. Eșecul provine din incapacitatea de a decide exact ce vreți, cum va arăta acest lucru, cînd doriți să-l obțineți și cum îl veți dobîndi. După cum spune autorul motivațional Zig Ziglar, majoritatea oamenilor își doresc „generalități confuze" și nu „obiective precise". Realitatea este că *nu puteți lovi o țintă pe care nu o vedeți*. Dacă nu știți încotro mergeți, probabil veți ajunge în altă parte. Trebuie să vă stabiliți obiective.

O persoană fără nici un țel este aidoma unei nave fără cîrmă, purtată încoace și-ncolo de maree și de vînt. O persoană cu scopuri clare, bine definite este asemenea unei nave bine ghidate care se îndreaptă cu încredere spre destinația sa.

Este uluitor cît de repede se schimbă roata norocului cînd vă concentrați cu intensitate asupra scopurilor dvs. După cum spunea un prieten înstărit de-al meu, „Succesul

înseamnă scopuri, restul nu sînt decît comentarii". Poate că scopurile nu sînt singurul motiv al reușitei, dar reușita nu e posibilă în absența lor!

Nu există coincidențe

Unii oameni cred în coincidențe. Ei cred în puterea evenimentelor aleatorii de a defini și modela viața unui om. Dar realitatea este că, în majoritatea cazurilor, coincidențele nu sînt întîmplătoare. Aproape întotdeauna, ele pot fi puse pe seama evenimentelor petrecute anterior și a pregătirii mentale, după cum s-a explicat mai devreme în această carte.

Nu există coincidențe, ci diverse grade de probabilitate privind producerea anumitor evenimente. Conform legii mediei, dacă încercați suficiente lucruri, asemenea unor bile de biliard ce se rostogolesc pe o masă, două dintre ele se vor întîlni. Dar această suprapunere a diverselor evenimente se bazează pe o lege, nu pe noroc sau coincidență.

Căutați pretutindeni serendipitatea[1]

Există două principii importante care sînt și au fost întotdeauna factori esențiali ai norocului. Bărbații și femeile de mare succes le folosesc în mod constant. Înțelegerea acestor principii vă va dezvălui posibilități pe care poate altfel nu le-ați fi văzut sau înțeles niciodată.

Primul dintre acești factori ai norocului este principiul serendipității. Serendipitatea a fost descrisă drept „capacitatea de a descoperi lucruri bune în viață". Acest principiu își are originea în povestea celor trei prinți din Serendip.

[1] În orig. engl. *serendipity* — Capacitatea de a face din întîmplare descoperiri neașteptate și fericite (termen inventat de Horace Walpole, după povestea „Cei trei prinți din Serendip"). (*N. trad.*)

Cei trei prinți călătoreau prin lume și asistau la tot felul de întîmplări nefericite și aparente tragedii în viața oamenilor. Dar în urma vizitei lor și a descoperirilor fericite pe care le făceau, dezastrele și tragediile se transformau în binefaceri și bucurii mai mari decît înainte.

Odată, cei trei prinți au ajuns la o fermă unde avusese loc un accident nefericit. Singurul fiu al fermierului căzuse de pe singurul său cal și-și rupsese piciorul. Apoi calul fugise și nu i s-a mai putut da de urmă. Fermierul era distrus, dar cei trei prinți i-au spus să nu-și facă griji: „E prea devreme ca să tragi concluzii; trebuie să se întîmple și ceva bun."

Pe vremea aceea, țara în care trăia fermierul era în război cu o țară vecină. În dimineața următoare, la fermă a sosit un batalion de soldați pentru a-i înrola pe toți tinerii apți de luptă. Cum singurul fiu al fermierului avea piciorul rupt, a fost scutit de înrolare.

Tot în ziua aceea au venit apoi reprezentanții guvernului ca să ia toți caii ce puteau fi folosiți pentru armată. Dar cum singurul lor cal fugise, fermierul a fost din nou cruțat. Mai tîrziu, armata a pierdut o bătălie importantă și majoritatea oamenilor și cailor au fost uciși. Ceea ce la început părea o întîmplare nefericită — piciorul rupt și fuga calului — s-a dovedit a fi salvarea fermierului.

Ceva mai tîrziu, după ce războiul se încheiase, calul s-a întors acasă de bunăvoie, însoțit de cîțiva cai sălbatici. Piciorul băiatului s-a vindecat. Iar fermierul era fericit. Un aparent dezastru s-a dovedit o înșiruire de binecuvîntări mascate. Același lucru vi se poate întîmpla și dvs., în repetate rînduri, dacă sînteți deschis și căutați ocaziile.

Într-o altă poveste, cei trei prinți din Serendip au întîlnit un moșier bogat, a cărui avere fusese spulberată de o inundație. Tot ce strînsese într-o viață întreagă fusese distrus. După cum vă puteți imagina, era cuprins de durere și disperare. Dar cei trei prinți din Serendip l-au convins că se va întîmpla ceva bun.

În timp ce străbăteau pămîntul devastat de ape, au găsit o piatră prețioasă, apoi încă una și încă una. După cum a reieșit, șuvoaiele de apă dăduseră la iveală nenumărate pietre prețioase, datorită cărora moșierul a devenit mai bogat decît și-ar fi putut imagina.

Formați-vă o atitudine de așteptare pozitivă

Secretul înțelegerii serendipității este principiul *așteptărilor pozitive*. Acest principiu afirmă că, dacă așteptați cu încredere să se întîmple ceva bun, sînt șanse mari să se întîmple. Numitorul comun al tuturor evenimentelor fericite este că ele apar numai atunci cînd aveți toată încrederea că totul va fi bine și cînd căutați ceva bun în orice obstacol sau dificultate. Atunci, în mod surprinzător, se produc tot felul de evenimente fericite, multe dintre acestea apărînd la început ca eșecuri sau întîmplări tragice. Ulterior se dovedesc a fi exact lucrul de care aveți nevoie pentru a vă atinge scopul final.

Situația dvs. curentă este exact lucrul de care aveți nevoie

Iată un principiu filozofic important: *Situația dvs. din prezent este exact ceea ce vă trebuie în acest moment pentru progresul și dezvoltarea dvs. personală.* Fiecare aspect al vieții dvs. este exact așa cum trebuie să fie. Fiecare dificultate cu care vă confruntați astăzi ascunde posibilități pe care le puteți folosi în avantajul dvs., pentru a vă făuri viața pe care v-o doriți.

Poate lucrați pentru un șef dificil, într-un domeniu cu o concurență acerbă, salarii mici și perspective limitate. Dacă nu sînteți atent, s-ar putea să deveniți nemulțumit de slujba dvs. și să vă îngrijorați în legătură cu situația curen-

tă. Dar dacă vă dați seama că, potrivit principiului serendipității, este exact lucrul de care aveți nevoie în acest moment, puteți căuta binefacerile sau avantajele pe care le ascunde.

Vă puteți întreba: „Dacă n-aș lucra deja aici și aș ști tot ce știu acum despre acest post și viitorul lui, m-aș mai angaja aici?" Dacă răspunsul este „Nu", atunci întrebarea următoare ar putea fi: „Dacă aș putea face orice vreau cu adevărat, care ar fi acest lucru?"

Indiferent de răspuns, vă puteți folosi experiența curentă ca pe un resort care vă împinge spre experiențe mai bune și mai satisfăcătoare, în loc să stați pe loc, dorind și sperînd că lucrurile se vor îmbunătăți. Nu puteți afla care este drumul bun decît mergînd o vreme pe un drum greșit.

Gîndiți-vă la viitor

Un alt factor al norocului este regula care spune că *nu contează de unde vii; important este numai unde mergi.*

Trecutul este mort. Nu poate fi schimbat. Singurul său rol este să vă ofere călăuzire și înțelepciune, pentru a putea lua decizii mai bune în viitor. Tot ceea ce contează este încotro vă îndreptați de acum înainte. Nu vă puteți permite să vă plîngeți de milă. Priviți-vă trecutul ca pe un capital pierdut, ca pe o investiție irecuperabilă. Nu mai puteți da nimic înapoi. Apoi concentrați-vă asupra noului orizont al propriilor posibilități și îndreptați-vă în acea direcție.

Principiul sincronicității

Acest principiu atemporal explică poate cel mai important factor al norocului. El merge mînă-n mînă cu multe dintre celelalte principii din această carte. Este cunoscut de mii de ani și se numește *sincronicitate.* Principiul este

mai profund și mai cuprinzător decît legea cauzei și efectului și acționează pe un plan diferit.

Legea cauzei și efectului spune că orice efect din viața dvs. are anumite cauze care pot fi interconectate. Pe de altă parte, principiul sincronicității afirmă că în viața dvs. se vor întîmpla lucruri între care nu există o relație directă cauză-efect. Principiul se aplică atunci cînd în viață survin evenimente care nu sînt legate prin cauzalitate, ci prin *semnificație*. Între evenimente nu există o conexiune directă sau perceptibilă, ele fiind legate numai prin semnificația pe care o au în raport cu unul dintre țelurile dvs.

O vacanță în Hawaii

Imaginați-vă că vă treziți într-o dimineață și discutați cu soțul sau soția dvs. ce bine ar fi să vă luați o vacanță în Hawaii. Dar știți că nu v-o puteți permite și, în plus, nu aveți cum să vă luați concediu. Însă ideea de a merge în Hawaii este foarte atrăgătoare. Vă stimulează imaginația. Ideea unei vacanțe în Hawaii vă stîrnește dorința și interesul.

Orice gînd însoțit de o *emoție*, inclusiv ideea de a merge în Hawaii, trece de la nivelul conștient în subconștient, acolo unde acționează legea atracției. Prin urmare, începeți să emiteți vibrații pozitive care încep să atragă în viața dvs. oameni și situații ce vă vor transforma gîndul în realitate. Începeți să activați principiul sincronicității.

În ziua aceea mergeți la lucru visînd că într-o zi veți merge în Hawaii cu partenerul dvs. Cu totul pe neașteptate, peste cîteva ore vă cheamă șeful și vă spune că, deoarece ați făcut o treabă foarte bună și acum la firmă lucrurile se mișcă mai încet, nu e nici o problemă să vă luați liber o săptămînă sau două.

La prînz, un prieten vă povestește despre o nouă agenție de turism care oferă excursii în Hawaii cu servicii complete ce includ cazarea la hotel, biletul de avion și transportul rutier la prețuri extrem de avantajoase. Mai mult,

prietenul dvs. are și o broșură care descrie exact insula pe care doriți s-o vizitați și un hotel care vi s-ar potrivi perfect. Iar prețul este sub 2000 de dolari pentru două persoane, pentru o săptămînă în Hawaii.

În seara aceea, cînd ajungeți acasă, găsiți în cutia poștală un plic cu rambursarea impozitului pentru o plată excedentară, iar suma se ridică la — ați ghicit — circa 2000 de dolari!

Observați ce s-a întîmplat. Ați avut o idee foarte limpede, cu o mare încărcătură emoțională, de a face o excursie în Hawaii împreună cu partenerul dvs. În ziua aceea au avut loc trei evenimente fără nici o legătură între ele, dar care au conlucrat pentru a vă ajuta să vă atingeți scopul în mai puțin de o zi.

„Intrați în formă"

Această sincronizare a evenimentelor va începe să se producă în mod constant odată ce „intrați în zonă". Aceasta este starea mentală în care sentimentele și faptele dvs. se ridică la cel mai înalt nivel. Cînd adăugați un stimulent emoțional, vă limpeziți gîndurile, vă intensificați dorințele și abordați viața cu o atitudine încrezătoare, de așteptare pozitivă, încep să apară tot felul de evenimente fericite, care vă conduc în direcția cea bună. Singura relație dintre aceste evenimente este *semnificația* pe care le-o dați prin felul în care gîndiți.

Din păcate, dacă aveți gînduri confuze și contradictorii, aceste principii nu vor funcționa în cazul dvs. Lipsa de claritate este principalul motiv pentru care majoritatea oamenilor îndură nefericirea și eșecul. Au posibilități imense, dar nu reușesc să le folosească în avantajul lor, pentru că nu le înțeleg mecanismul de funcționare.

Un loc de muncă mai bun

Iată un alt exemplu de sincronicitate, o poveste adevărată. Un prieten de-al meu era nemulțumit de slujba lui. El și soția lui discutau despre cît de bine ar fi dacă ar putea să-și ia o slujbă mai bună într-un alt domeniu. Discutau despre dorința lui de a lucra la o firmă mai mică, cu mai multe oportunități financiare și de promovare bazate pe merit, în locul unei structuri salariale rigide, care îi limita posibilitățile de cîștig.

În seara următoare s-au dus să ia masa la un restaurant elegant. Dar restaurantul era plin, iar ei își pierduseră rezervarea. În loc să se întoarcă acasă, s-au dus la un restaurant din apropiere, unde era o masă liberă. La masa de alături era un prieten de-al lui pe care nu-l văzuse de multă vreme. Acest prieten și soția lui luau masa împreună cu un alt cuplu. Bărbatul celălalt era președintele unei firme din oraș aflată acum în expansiune rapidă. Tocmai vorbiseră despre cît de greu era să găsești oameni ambițioși, care căutau oportunități noi, și nu siguranță. Au început o discuție de la o masă la alta și primul lucru pe care l-a spus tînărul a fost că era în căutarea unei slujbe cu mari posibilități de avansare.

Președintele i-a înmînat o carte de vizită și i-a spus să-i dea un telefon săptămîna viitoare. Tînărul l-a sunat, a stabilit o întîlnire, s-a dus la un interviu și a obținut slujba. Peste un an, cîștiga de două ori mai mult. El și soția lui s-au mutat într-o casă mai frumoasă, și-au cumpărat o mașină nouă și duceau o viață mai frumoasă.

Majoritatea oamenilor ar spune că prietenul meu a avut noroc, dar dvs. știți deja că este vorba despre *sincronicitate*. Tînărul era hotărît, încrezător și optimist în legătură cu ceea ce voia. Prin urmare, a declanșat o serie de forțe din univers care nu numai că au anulat rezervarea și l-au condus la celălalt restaurant, dar l-au așezat exact la masa potrivită, la momentul potrivit, lîngă persoana ideală, care deținea poziția optimă pentru el în acel moment.

Tînărul ar fi putut să stea în seara aceea acasă, să citească ziarul și să se uite la televizor. În acest caz, probabil că nu s-ar fi întîmplat nimic. Apoi ar fi putut spune tuturor că e obligat să meargă la o slujbă idioată pentru că avusese ghinion. Dar el și-a făurit propriul noroc trecînd la acțiune, exact cum și-ar fi putut făuri propriul ghinion nefăcînd nimic. Dvs. și cu mine procedăm la fel în fiecare zi, prin fiecare decizie pe care o luăm și fiecare acțiune pe care o întreprindem.

Puterea gîndirii strategice

Claritatea este un factor esențial al norocului. Cu cît vă este mai limpede ceea ce vreți, cu atît mai repede veți dobîndi lucrul respectiv. Cînd vă cunoașteți foarte bine scopurile, activați toate forțele minții ce vă vor ajuta să le împliniți. Începeți să intuiți activitățile pe care le puteți întreprinde pentru a vă atinge țelurile mai repede. Deveniți capabil să luați decizii mai bune și mai rapide privind alocarea timpului și a resurselor. Acest lucru este valabil atît în viața personală, cît și în cea profesională.

De exemplu, afacerile care urmează planuri strategice scrise, bine definite se bucură de un succes mai mare decît afacerile „ad-hoc". Alcătuirea unui plan strategic poate necesita mult timp, probabil ore și chiar zile întregi. Dar odată realizat, planul strategic devine un proiect de viitor al companiei, oferindu-i o pistă clară de urmat și unități de măsură a succesului. Un plan strategic îi permite firmei — și tuturor celor implicați — să se concentreze asupra celor mai importante activități.

Scopul planificării strategice în afaceri este creșterea ratei *profitului raportat la investiție*, a profitului generat de capitalul investit în afacere. Un plan strategic bun le permite oamenilor din firmă să se concentreze asupra unui număr redus de activități necesare pentru a obține cele

mai mari profituri, pornind de la oamenii și resursele implicate în afacere.

Ca individ, dacă aveți un plan strategic *personal*, veți fi de asemenea mai concentrat asupra scopului și mai eficient. Însă, în loc să încercați să vă sporiți rata *profitului raportat la investiție*, scopul în planificarea strategică personală este să vă sporiți *profitul raportat la energie*.

Așa cum o societate investește capital financiar în activitățile sale de afaceri, dvs. investiți capital *uman* în viața dvs. Acest capital uman este de trei tipuri: *mental*, *emoțional* și *fizic*. Scopul dvs. este să obțineți cel mai mare profit posibil, pornind de la investiția făcută în munca dvs. și în viața personală.

Nu fiți asemenea lui Columb

Toți oamenii vor să fie fericiți. Dar am descoperit că practic orice persoană nefericită, la o analiză mai profundă, va mărturisi că nu are scopuri reale. Oamenii nefericiți nu au o idee limpede despre sensul și scopul vieții. Sînt asemenea lui Columb, care a plecat către lumea nouă fără să știe unde *merge*. Cînd a ajuns acolo, nu știa unde *se află*. Și cînd s-a întors, n-avea idee unde *fusese*. Cei mai mulți oameni își trăiesc astfel întreaga viață.

Succesul nu este o întîmplare

În loc să aplice principiile controlului și autodeterminării, majoritatea oamenilor trăiesc în mod inconștient, fiind supuși legii întîmplării. Această lege afirmă că *cine ratează planificarea își planifică ratarea*.

Oamenii care trăiesc după legea întîmplării cred că viața este o serie de evenimente aleatorii, ca și cum ar arunca un zar sau ar învîrti o ruletă. Ei consideră că: „Nu contea-

ză ceea ce știi, ci pe cine știi." Afirmă lucruri de genul: „Nu te poți lupta cu Primăria."

'Oamenii care se supun legii întîmplării sînt cei care cumpără bilete la loterie, merg la cazino, investesc în scheme de îmbogățire rapidă, în acțiuni fără valoare și inginerii despre care nu știu nimic. Veșnic speră la o lovitură norocoasă care nu vine niciodată. De obicei, sînt oamenii care-i invidiază cel mai mult pe cei ce duc o viață împlinită, folosind legea controlului sau principiul orientării asupra scopurilor.

Recompense diferite pentru aceeași slujbă

În orice domeniu, există oameni care au cam aceeași slujbă, dar cîștigă mult mai bine sau mult mai prost decît alții. Mi s-a întîmplat deseori să întîlnesc doi oameni care vindeau același produs, din același birou, în aceleași condiții, acelorași oameni și la același preț, dar unul dintre ei cîștiga de aproape zece ori mai mult decît celălalt. Diferențele privind vîrsta, educația, experiența, inteligența sau orice altceva erau neînsemnate, dar unul dintre ei — uneori chiar persoana mai tînără — cîștiga de cîteva ori mai mult decît celălalt. Care să fie motivul?

Deja cunoașteți o parte din răspuns. Persoana care se bucură de mai mult succes a făcut multe lucruri mărunte pentru a spori probabilitățile reușitei în domeniul său. Cealaltă persoană le-a neglijat. La fel cum culegeți ce ați semănat, nu puteți culege ceea ce n-ați semănat. Dacă nu faceți nimic, nu obțineți nimic. Dacă nu declanșați acțiunea, nu obțineți reacția.

Aproape invariabil, oamenii cel mai bine plătiți din America, în orice domeniu, au planuri strategice personale. Sînt persoane care se concentrează intens asupra scopurilor. Știu exact ce vor. Au planuri și proiecte scrise, însoțite de programe și scheme pentru realizarea lor și lucrează la ele în fiecare zi.

Cu cît știți mai limpede ce vreți și sînteți mai încrezător în reușită, cu atît mai puternic veți activa legea credinței, a așteptării, a atracției, a corespondenței și a echivalentului mental. Cu cît aveți o atitudine mai pozitivă, cu atît mai mult vă veți bucura de fenomenele serendipității și sincronicității. Cu cît mintea vă este mai limpede, cu atît aveți mai multe șanse ca viața dvs. să devină o serie continuă de evenimente și situații fericite, care vă conduc spre scopul propus.

Preluați controlul asupra vieții dvs.

Principiul controlului este un alt factor vital al norocului. Acest principiu, bazat pe ani întregi de cercetări în domeniul psihologiei, afirmă că *atitudinea dvs. este pozitivă dacă simțiți că dețineți controlul asupra propriei vieți; atitudinea dvs. este negativă dacă simțiți că nu aveți nici un fel de control sau că sînteți controlat de forțe externe ori de alți oameni.*

Între performanțele înalte și fericire, pe de o parte, și simțul controlului asupra propriei vieți, pe de altă parte, există o strînsă legătură. Cu cît sentimentul că sînteți responsabil de tot ce vi se întîmplă este mai puternic, cu atît aveți mai multă forță personală. Cu cît sentimentul că sînteți arhitectul propriei vieți și stăpînul propriului destin este mai puternic, cu atît veți deveni mai fericit, mai optimist, mai energic și mai orientat asupra unor scopuri.

Dacă însă credeți că șeful, facturile, sănătatea, relațiile, educația, rasa căreia îi aparțineți sau un alt factor vă controlează viața, veți simți că nu aveți nici un control. Vă veți simți neliniștit, negativist și furios. Vă veți simți o victimă inocentă a situațiilor, incapabil să le schimbați. Vă veți înfuria și veți da vina pe alții pentru problemele dvs. Veți fi supărat pe oamenii de succes și invidios pe oricine o duce mai bine decît dvs. Practic, vă veți programa pentru eșec, pentru că veți atrage în viața dvs. tot mai multe persoane și situații care reflectă structura dvs. psihică negativistă.

Punctul de plecare pe drumul spre succes

Punctul de plecare pe drumul către succes și fericire este preluarea controlului asupra vieții dvs. Cea mai minunată caracteristică a scopurilor este că ele vă oferă un simț al controlului asupra *direcției* în care se îndreaptă viața dvs. Țelurile vă dau senzația că vă aflați pe locul șoferului, că aveți mîinile pe volan. Vă oferă sentimentul că viața dvs. merge în direcția dorită.

Cu cît simțiți că vă controlați mai bine toate aspectele vieții, cu atît mai pozitiv și mai optimist veți deveni. Cu cît atitudinea dvs. este mai pozitivă și mai optimistă, cu atît mai puternic veți activa toate legile și principiile mentale în viața dvs. și cu atît vă veți bucura de mai mult „noroc".

Puterea unui scop

Un alt factor al norocului este *intensitatea scopului*. După cum a spus Benjamin Disraeli, *„Secretul succesului este constanța scopului."*

Toți oamenii care se bucură de un real succes se concentrează foarte bine asupra țelului lor și sînt extrem de hotărîți. Dacă veți găsi doi oameni cu aceleași capacități, cel care *vrea* mai mult să își atingă scopul — acela care îl dorește mai intens — este cel care va avea mai mult succes. Decideți ce vreți cu adevărat în fiecare domeniu al vieții dvs., apoi concentrați-vă cu intensitate, asemenea unei raze laser, asupra împlinirii acestui obiectiv. Luați hotărîrea de a-l urmări, indiferent cît de mult durează. Decideți de la început că nu veți renunța niciodată.

Începeți cu jocul interior

Cînd vă întocmiți planul strategic personal, începeți *din interior* și mergeți spre exterior. Începeți din centrul inte-

rior al ființei dvs., de la cele mai intime valori și convingeri. Apoi organizați-vă fiecare aspect al vieții și al activităților zilnice, astfel încît comportamentul și acțiunile întreprinse în fiecare zi să fie în armonie cu principiile dvs. fundamentale.

În ce privește scopurile, începeți cu dvs. *Care sînt valorile dvs.?* În ce credeți? Ce cauze susțineți și, la fel de important, cu ce nu sînteți de acord?

Credeți în valori precum onestitatea, sinceritatea, generozitatea, compasiunea, atenția, iubirea, iertarea și adevărul? Credeți în valori precum integritatea, autoperfecționarea, creativitatea, libertatea și autoafirmarea? Credeți în valori precum prietenia, autodisciplina, munca, dezvoltarea personală și succesul? Care sînt valorile *dvs.*?

Capacitatea dvs. de a formula și a răspunde la aceste întrebări reprezintă punctul de plecare al celor mai mari realizări și al desăvîrșirii. Răspunsurile vă sînt indispensabile pentru a vă descătușa adevăratul potențial și pentru a determina exact ce vreți de la viață. Numai dacă știți cu adevărat cine sînteți în *interior*, puteți decide ce vreți într-adevăr în *exterior*.

Pentru a vă construi o viață extraordinară și un caracter puternic, aveți nevoie de trei pînă la cinci valori esențiale. Ulterior puteți adăuga și altele, dar acestea sînt suficiente pentru un plan strategic personal. Odată ce v-ați selectat valorile esențiale, trebuie să le organizați în ordinea importanței. Care este cea mai importantă pentru dvs.? Care se află pe locul doi? Care este a treia? Și așa mai departe.

Cum vă puteți descoperi adevăratele valori? Foarte simplu. Valorile în care credeți se exprimă întotdeauna prin *faptele* dvs. Pentru a dovedi, dvs. și celorlalți, în ce credeți cu adevărat, urmăriți ceea ce faceți, mai ales în *situații de criză*. Ori de cîte ori sînteți obligat să alegeți între o acțiune și alta, întotdeauna o veți alege pe cea care corespunde valorilor dvs. dominante în acel moment.

Dacă o persoană spune: „Pentru mine, cea mai importantă valoare este familia", înseamnă că, atunci cînd este obligată să aleagă, întotdeauna va alege familia. Dacă o persoană afirmă că sănătatea este valoarea sa esențială, întotdeauna se va purta astfel încît să-și protejeze sănătatea și forma fizică, precum și pe cele ale celor dragi.

Dar rețineți că nu este vorba de ceea ce spuneți, doriți, sperați, intenționați sau aveți de gînd să faceți într-o bună zi. Este vorba numai despre ceea ce *faceți*. Faptele sînt cele care vă dezvăluie, dvs. și celor din jur, cine sînteți cu adevărat. Acest principiu este la fel de adevărat în afaceri și în viața politică, în relații și în viața personală.

Care este viziunea dvs. asupra viitorului?

Odată ce ați identificat valorile în care credeți, puteți să vă creați *viziunea* personală. Această viziune este o imagine a vieții ideale pe care vreți s-o duceți cîndva în viitor. Creați-vă o viziune legată de persoana dvs., de familie, de carieră sau afaceri, imaginîndu-vă că nu există *nici un fel de limite*. Imaginați-vă că aveți o baghetă magică și puteți crea un viitor perfect. Cum ar arăta el?

Liderii diferă de oamenii obișnuiți prin faptul că au o *viziune*. Bărbații și femeile care imprimă vieților lor direcția dorită au o viziune limpede a locului în care vor ajunge. Construirea unei viziuni incitante, provocatoare a propriului viitor este una dintre cele mai importante etape în crearea acestuia.

Ca exercițiu, imaginați-vă că ați cîștigat 10 milioane de dolari (bani gheață) sau că i-ați moștenit de la o rudă îndepărtată. Ce ați schimba? Cum ar arăta viața dvs. ideală? Imaginați-vă că dacă îl puteți vedea limpede, veți trăi acest viitor ideal. Odată ce aveți o viziune care vă călăuzește, gîndiți-vă ce puteți face în fiecare zi pentru a o transforma în realitate.

Liderii au o viziune

Una dintre calitățile liderilor din orice domeniu este faptul că au o viziune a unui viitor ideal pentru ei înșiși, pentru familia și organizația lor. Își permit să viseze. Creează o imagine a ceea ce pot face, în loc să se blocheze în situația prezentă. George Bernard Shaw, celebrul dramaturg englez, a scris odată: „Majoritatea oamenilor privesc lumea și întreabă «de ce?» Eu privesc lumea și întreb «de ce nu»?"

În America există mii de bărbați și femei care au ajuns foarte sus, pornind foarte de jos. Mulți dintre ei au venit din alte țări și au început fără nici un avantaj. Dar au avut visuri și au crezut în capacitatea lor de a-și împlini visurile. Deoarece au crezut cu intensitate în ei înșiși și au fost hotărîți să facă tot ce era necesar pentru a-și împlini țelurile, au activat toate legile și principiile mentale despre care am vorbit. În cîțiva ani, toată lumea din jurul lor povestea cît au fost de *norocoși* să aibă un asemenea succes.

Proclamați-vă misiunea

Odată ce aveți o viziune a viitorului dvs. ideal, puteți să vă scrieți declarația misiunii personale. Misiunea dvs. diferă de viziune. Viziunea reprezintă o imagine ideală a unei stări viitoare pe care v-o doriți, iar misunea este o dare de seamă amănunțită despre tipul de persoană care vreți să deveniți în viitor. Proclamația misiunii dvs. descrie cum vreți să vă schimbați viața și cum veți schimba viața altor oameni.

Cînd Albert Einstein a fost întrebat care este semnificația vieții oamenilor, a răspuns: *„Desigur, să-i servească pe alții. Ce alt rost ar putea avea?"*

Declarația misiunii dvs. comunică, de asemenea, cum ați vrea să fiți descris de alții în viitor. Stephen Covey ne sugerează să ne scriem proclamația misiunii ca și cum

ne-am compune propriul necrolog. Definiți-vă misiunea în termenii în care vreți ca oamenii să-și amintească de dvs., cu descrierea pe care ați vrea s-o citească la înmormîntarea dvs. un prieten de încredere.

Proclamația misiunii vă călăuzește comportamentul față de ceilalți oameni. Ea reprezintă o expresie a valorilor dvs. în acțiune. De exemplu, dacă una dintre valori este onestitatea, misiunea corespunzătoare ar putea fi: „Sînt pe deplin onest cu mine însumi și cu ceilalți, în orice situație, indiferent de preț. Îmi țin întotdeauna cuvîntul și ceilalți pot avea încredere în mine în orice situație."

De asemenea, aveți nevoie de o proclamație a misiunii dvs. legată de muncă. Declarația referitoare la profesie și carieră trebuie să fie în acord cu misiunea personală, dar mai precisă în anumite privințe. Trebuie să fie măsurabilă și realizabilă. Trebuie să fiți în măsură să îndepliniți o misiune legată de profesie la fel cum ați îndeplini o misiune militară, apoi să mergeți acasă.

De exemplu, la un moment dat, proclamația misiunii pentru compania AT&T era ca „Orice persoană din America să-și poată permite un telefon." A fost nevoie de aproape 80 de ani ca AT&T să-și atingă acest scop. Această misiune declarată a călăuzit activitățile uneia dintre firmele de mare succes din lume timp de aproape un secol. Însă după ce a fost îndeplinită, AT&T avea nevoie de o altă misiune, pe care n-a reușit s-o definească. De atunci firma se află în derivă.

Misiunea dvs. profesională poate suna în felul următor: „Sînt un agent de vînzări profesionist excepțional, printre primii 10% din domeniul meu. Ofer servicii ireproșabile, încredere și onestitate în relațiile cu clienții, și prin urmare cîștig peste 50 000 de dolari pe an."

Aceasta este o declarație a misiunii care definește nivelul venitului pe care vreți să-l atingeți în domeniul dvs., tipul de muncă pe care o veți îndeplini pentru a atinge acel nivel și cum veți stabili dacă v-ați atins obiectivul. E bine

ca o terță parte obiectivă să vă examineze comportamentul și rezultatele și să vă spună cît de aproape sînteți de atingerea scopului propus.

Combinația unu – doi

Atunci cînd aveți atît o viziune, cît și o misiune declarată, lucrul cel mai extraordinar este că dacă vă gîndiți la ele și le urmăriți permanent, activați toate legile mentale în folosul dvs. Începeți literalmente să fiți persoana pe care v-ați imaginat-o și să vă creați viitorul ideal la care visați. Vă ocupați serios de modelarea propriului caracter și a propriului destin.

Țineți minte, deveniți ceea ce gîndiți în cea mai mare parte a timpului. Cînd vă gîndiți în mod constant la dvs. înșivă ca la o ființă umană excepțională, cu timpul veți deveni asemenea acelei persoane extraordinare pe care v-o imaginați. Dacă vă gîndiți la un viitor ideal, curînd veți atrage în viața dvs. tot ce este necesar pentru a transpune acest viitor în realitate.

O dorință arzătoare

Puteți spori șansele realizărilor extraordinare dacă sporiți intensitatea dorinței dvs. de a vă atinge scopul. Singura limitare reală este impusă de *cît de mult vreți* să-l atingeți. Dorința dvs. vă determină destinul. Dorința arzătoare este cea care determină intensitatea scopului. Cînd vă doriți cu ardoare să atingeți un țel, oricare ar fi acesta, veți fi propulsat cu putere către el. *Dorința este combustibilul din motorul ambiției.* Dorința este forța personalității dvs. Principalul motiv pentru care oamenii realizează lucruri mărețe este faptul că sînt pasionați de ceea ce vor cu adevărat și atunci nimic nu-i mai poate opri din drum.

Dorința vine din interiorul dvs. Își are rădăcinile în profunzimile sufletului dvs. și în valorile în care credeți cu adevărat. Singura cale de a avea o dorință intensă, arzătoare în atingerea unui scop, oricare ar fi acesta, este ca scopul să exprime adevăratele dvs. valori și să corespundă viziunii despre persoana care vreți să deveniți.

Creați-vă o listă de visuri

Iată un exercițiu extraordinar. Luați o foaie de hîrtie și începeți să vă faceți o listă de visuri. Dați frîu liber imaginației. Închipuiți-vă că nu aveți nici un fel de limite. Închipuiți-vă că aveți tot timpul, toți banii, toate resursele, toată inteligența, toată educația, toată experiența și toate relațiile din lume. Imaginați-vă că puteți fi, face sau avea orice în viață. Scrieți tot ce vreți de la viață ca și cum n-ar exista nici un fel de limitări.

Aveți grijă să decideți ce vreți cu adevărat înainte de a decide dacă este posibil. Nu cădeți în capcana autolimitării, gîndindu-vă la toate motivele pentru care n-ar fi posibil, chiar înainte de a începe să scrieți. Pentru moment, dați la o parte cuvîntul *posibil* și lăsați-vă în voia visurilor.

Alcătuiți o listă de scopuri

Odată ce ați terminat lista de visuri, luați o altă foaie de hîrtie și scrieți sus data de astăzi. Apoi alcătuiți o listă de cel puțin zece scopuri pe care vreți să le îndepliniți în următoarele 12 luni. Este unul dintre cele mai puternice exerciții de îndeplinire a scopurilor pe care le veți învăța vreodată. Este deopotrivă simplu și eficient; n-aveți nevoie decît de o foaie de hîrtie, un creion și cîteva minute din timpul dvs.

97% dintre adulți nu au scopuri scrise. Cînd alcătuiți o listă cu zece scopuri pe care vreți să le îndepliniți în urmă-

toarele 12 luni, ajungeți să vă numărați printre primii 3% din oamenii care trăiesc și muncesc în prezent. Prin simpla disciplină de a vă așterne scopurile pe hîrtie, vă alăturați elitei.

Interesant este faptul că dacă pur și simplu ați alcătuit o listă cu zece scopuri, apoi ați pus foaia undeva și n-ați mai citiți-o timp de un an, întreaga dvs. viață se va schimba. La sfîrșitul celor 12 luni, cînd veți reciti foaia, veți descoperi cu uluire că cel puțin opt dintre cele zece scopuri s-au realizat în cele mai surprinzătoare moduri.

Veți constata că la atingerea fiecărui scop au contribuit evenimente provocate de legile sincronicității și serendipității. Veți remarca o înșiruire interesantă de coincidențe interconectate, imposibil de prezis sau de plănuit. Dar concluzia este următoarea: veți fi realizat opt din cele zece scopuri în moduri pe care acum nici nu vi le puteți imagina. Și nu v-a costat decît o foaie de hîrtie, un creion și circa zece minute.

Exercițiul vă poate schimba viața cu adevărat

Am propus acest exercițiu zecilor de mii de oameni din toată lumea. Nu mi s-a întîmplat niciodată să vină cineva la mine și să-mi spună că n-a funcționat. De fapt, multe persoane mi-au spus că întreaga lor viață s-a schimbat după ce au făcut exercițiul, uneori în doar 30 de zile. Iar dacă vă bucurați deja de succes, rezultatele dvs. vor fi cu atît mai rapide și mai extraordinare cînd vă așterneți cele zece scopuri pe hîrtie.

Nu demult, am vorbit în fața unei săli pline de directori executivi cu mare succes financiar. În cursul sesiunii de dimineață, le-am recomandat ca fiecare dintre ei să noteze zece scopuri înainte de sfîrșitul zilei. La începutul sesiunii de după-amiază, i-am întrebat cîți dintre ei își alcătuiseră lista. 60% din audiență le notase deja pînă la prînz! Pînă la

sfîrșitul zilei, peste 90% dintre ei își alcătuiseră lista de scopuri. Și sînt convins că înainte să meargă la culcare își terminaseră cu toții listele.

În următoarele 12 luni, departamentul respectiv a depășit toate recordurile de vînzări din firmă. Participanții la acest seminar au devenit unii dintre cei mai bine plătiți oameni din domeniu. Încă mai vorbesc despre acel exercițiu și continuă să-și scrie scopurile în fiecare an. Pentru ei, lista de scopuri este arma secretă. Poate fi și pentru dvs.

Stabiliți-vă obiectivul principal

Odată ce aveți o listă cu zece scopuri, examinați-o și puneți-vă întrebarea: *„Ce scop de pe această listă ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra vieții mele dacă l-aș realiza?"*

Oricare ar fi răspunsul, scrieți scopul ales la începutul unei alte foi de hîrtie. Acum, acest scop devine *principalul dvs. obiectiv* pentru viitorul apropiat. Devine țelul la care vă gîndiți și pentru care vă străduiți în cea mai mare parte a timpului. Devine principiul central în funcție de care vă organizați toate activitățile.

Un obiectiv bine definit vă permite să vă stabiliți mai clar prioritățile, să luați decizii mai bune și să faceți mai multe lucruri care facilitează îndeplinirea scopului. Dacă așterneți zece scopuri pe hîrtie, îl selectați pe cel mai important și îl alegeți drept obiectiv principal, vă veți număra printre primii 1% dintre adulții societății noastre.

Alcătuiți un plan pentru a vă atinge scopul

Sub obiectivul notat pe foaia de hîrtie, scrieți toate acțiunile pe care le puteți întreprinde, acum sau în viitorul apropiat, pentru a-l realiza.

Este un exercițiu important. Cu cît găsiți mai multe lucruri care vă pot ajuta să vă atingeți scopul, cu atît vă va fi

mai limpede ce aveți de făcut. Veți deveni mai convins că scopul dvs. este realizabil. Veți deveni mai încrezător și mai hotărît. Cînd aveți o listă de activități, veți deveni nerăbdător să treceți la treabă și să perseverați.

Cînd vă scrieți scopul pentru prima oară, s-ar putea să fiți cuprins de îndoieli și neîncredere. Deși doriți și sperați să devină realitate, s-ar putea să vă îndoiți serios de capacitatea dvs. de a-l realiza. Dar cînd începeți să planificați etapele necesare, începînd chiar de astăzi, obiectivul dvs. va apărea într-o nouă lumină.

Cu cît planificați mai amănunțit procesul de realizare a țelului dvs., cu atît va părea mai realizabil. Dacă vă așterneți scopurile și planurile pe hîrtie, acestea prind rădăcini adînci în subconștient. Credința dvs. că le puteți atinge crește pe zi ce trece. Începeți să atrageți idei, oameni și resurse care vă ajută să le realizați.

Acționați pe baza planului

Odată ce aveți o listă de activități, selectați cel puțin una dintre ele și puneți-o în aplicare imediat. Din prima clipă în care treceți la acțiune, veți începe să progresați. Progresul vă va motiva să întreprindeți și alte activități. Veți începe să vă confruntați cu manifestări ale legii sincronicității în evenimentele și situațiile înconjurătoare. Veți simți că aveți controlul asupra vieții dvs.

Dacă vă notați obiectivul pe hîrtie, vă faceți un plan și munciți pentru îndeplinirea lui, vă activați cortexul asociativ. Deveniți mai conștient de oamenii și posibilitățile din jurul dvs. care vă pot ajuta să reușiți. Veți avea mai multă energie și o capacitate de concentrare sporită. Veți avea o minte mai clară și o atitudine pozitivă. Veți începe să vă creați propriul viitor. Și nu vă costă decît o foaie de hîrtie și cîteva minute din timpul dvs.

Învingătorii pun întrebările potrivite

Iată o diferență esențială între învingători și învinși. Învinsul aude despre acest exercițiu care presupune să notezi zece scopuri, să selectezi unul din ele și să te străduiești pentru el în fiecare zi, dar apoi întreabă: „Și dacă nu merge?"

Însă întrebarea lui este greșită. Întrebarea potrivită, cea la care se gîndește un învingător, este următoarea: „Și dacă merge?"

Dacă nu merge, nu ați pierdut decît o foaie de hîrtie și cîteva minute din timpul dvs. Totuși, dacă metoda celor zece scopuri funcționează, vă poate schimba viața pentru totdeauna. Firește, dacă nu merge, veți fi unul dintre cei cîțiva oameni din nenumăratele mii pentru care acest exercițiu n-a funcționat. De fapt, probabil că ar trebui să fiți o persoană extrem de hotărîtă ca să împiedicați acest exercițiu să funcționeze, împotriva dvs. înșivă.

Însă realitatea este că funcționează, chiar mai repede decît vă puteți imagina. Încercați și veți vedea!

Există miracole

La seminarul meu din Phoenix, Arizona dintr-o dimineață de sîmbătă a participat un consultant financiar. După-amiază s-a întors la Houston. Joia următoare m-a sunat la birou și a vorbit cu secretara mea. Apoi mi-a scris o scrisoare mai detaliată, în care îmi povestea ce făcuse după ce plecase de la seminar. Iată ce i s-a întîmplat.

Mi-a spus că auzise de multe ori despre scopuri, dar niciodată nu le notase pe hîrtie. A decis ca, în urma recomandărilor mele, să scrie zece scopuri pentru următoarele 12 luni, ceea ce a și făcut sîmbăta aceea în avion, în drum spre casă. Mi-a spus că pînă duminică seara la ora șapte, în mai puțin de 24 de ore, deja realizase cinci din cele zece

obiective pe care și le propusese pentru un an. Erau atît scopuri financiare, cît și familiale.

Așadar, a mai scris repede încă cinci scopuri, ca să înceapă săptămîna cu o listă de zece. Pînă joi seara la ora cinci, cînd a sunat la mine la birou, adică patru zile mai tîrziu, deja realizase încă cinci din cele zece scopuri de pe noua sa listă.

În scrisoare, îmi spunea: „Pot să recunosc cinstit că am realizat mai multe în șase zile, avînd scopuri clare, așternute pe hîrtie, decît mă așteptam să realizez în întregul an. Pur și simplu am fost uluit!"

Am dosare pline cu scrisori de la persoane care mi-au scris și mi-au povestit lucruri similare. Nu mi se întîmplă niciodată să merg la un seminar fără ca cineva să-mi povestească o asemenea experiență. Aș putea să alcătuiesc un program audio sau o carte întreagă pornind de la istorisirile oamenilor care s-au dus acasă, și-au notat cele zece scopuri, au făcut planuri pentru realizarea lor și au trecut la treabă. Rezultatul a fost că întreaga lor viață s-a schimbat.

Principiul accelerării accelerate

Odată ce v-ați așternut obiectivele pe hîrtie, există o serie de tehnici mentale puternice pe care le puteți folosi ca să reușiți mai repede. *Principiul accelerării accelerate* este un important factor al norocului ce poate fi utilizat pentru îndeplinirea scopurilor. Acest principiu afirmă că dacă vă îndreptați spre un scop, acel țel se va îndrepta la rîndul lui către dvs. Cine se aseamănă se adună. Într-un fel, acesta reprezintă un corolar al legii atracției, dar cu o diferență importantă.

Cînd vă propuneți un scop măreț și porniți în urmărirea lui, deseori vă veți mișca destul de încet. E posibil să vă simțiți frustrat și să vă gîndiți să renunțați. Cu cît scopul dvs. e mai important, cu atît va părea mai îndepărtat. Poate fi nevoie să munciți foarte mult pînă veți începe să

vedeți rezultate. Dar toate acestea fac parte din procesul de îndeplinire a scopurilor.

Regula 20/80 ne ajută să explicăm principiul accelerării accelerate. În primele 80 de procente din timpul pe care-l dedicați eforturilor pentru atingerea scopului propus, veți parcurge circa 20% din distanță. Dar dacă perseverați și nu vă dați bătut, restul de 80% va fi realizat în ultimele 20 de procente din timp.

Mulți oameni lucrează timp de săptămîni, luni și chiar ani pentru atingerea unui obiectiv important și nu par să progreseze prea mult. Deseori își pierd încrederea și renunță. Dar ei nu-și dau seama că au făcut toate eforturile necesare și erau pe punctul de a decola. Erau pe punctul de a iuți pasul către scopul lor, iar acesta era pe punctul de a accelera către ei.

Se pare că puteți aplica acest principiu al accelerării accelerate pentru majoritatea scopurilor importante pe care vi le propuneți. Prin urmare, trebuie să decideți de la început că nu veți renunța niciodată. Această decizie este unul dintre cei mai puternici factori ai norocului.

Notați fiecare scop pe cîte un cartonaș

Iată un alt exercițiu eficient pe care-l puteți folosi pentru a spori viteza cu care vă atingeți țelurile. Scrieți fiecare dintre scopurile dvs. pe un cartonaș. Folosiți o afirmație pozitivă, la persoana întîi și timpul prezent. Această metodă vă permite să apăsați pe pedala de accelerație a vieții dvs.

De exemplu, puteți scrie obiective cum sînt următoarele: „Cîntăresc 78 de kilograme." „Cîștig 50 000 de dolari pe an." „Vorbesc bine și fluent spaniola." Scrieți fiecare obiectiv cu litere mari, pe cîte un cartonaș, și țineți cartonașele la dvs.

Citiți și recitiți aceste bilete cu scopuri în fiecare dimineață, la trezire, și în fiecare seară cînd mergeți la culcare. Cînd le citiți, vizualizați și imaginați-vă scopul respectiv

ca și cum l-ați fi atins deja. Creați o imagine mentală vie, incitantă, a obiectivului dvs. Imaginea trebuie să fie cît mai reală și cît mai clară posibil.

Iată un factor de multiplicare: combinați imaginea mentală a obiectivului dvs. cu acel *sentiment* sau acea emoție pe care o veți trăi cînd vă veți atinge scopul. Cînd vă gîndiți la mașina cea frumoasă pe care vreți s-o conduceți, imaginați-vă plăcerea și fericirea dvs. de a vă afla la volan.

Mulți agenți de vînzări de mare succes folosesc acest exercițiu pentru a se vizualiza drept cel mai bun agent de vînzări al firmei, care cîștigă premiul întîi la întrunirea națională de vînzări. Își imaginează cum urcă pe scenă și primesc premiul de la președinte. Aud aplauzele publicului. Își creează acel sentiment de mîndrie și satisfacție de care se vor bucura cînd vor obține premiul dorit. Și acești oameni ajung în repetate rînduri pe primele locuri în organizația lor.

Unul dintre cele mai importante principii pentru a reuși să vă creați propriul viitor este puterea de concentrare. Acest principiu afirmă că *lucrul de care te ocupi cu stăruință crește și se dezvoltă.*

Cu cît vă gîndiți, vorbiți, vizualizați și simțiți mai mult că ați atins scopul dorit, cu atît mai puternic va acționa mintea dvs. pentru a atrage acel țel și a vă împinge către el. *Dacă vă gîndiți în mod constant la un lucru, îl puteți avea.* Capacitatea dvs. de a vă concentra exclusiv asupra unui scop esențial vă ascute toate capacitățile mentale, vă sporește creativitatea și stimulează energia necesară pentru atingerea obiectivului dorit.

Cu cît vă vedeți scopurile mai clar, cu atît mai mult vă veți activa puterile mentale. Creați în jurul dvs. un cîmp de energie care produce evenimente fantastice. Atrageți oportunități uluitoare și posibilități pe care alții le descriu drept noroc.

Faptul că citiți această carte înseamnă că vă aflați deja printre primii 10% sau poate primii 5% dintre oameni. Fa-

ceți parte din așa-zisa *zecime talentată*. Sînteți un membru al elitei.

Faptul că ați ajuns cu lectura pînă aici înseamnă că faceți parte dintr-o categorie specială, foarte restrînsă. Faceți parte din cercul învingătorilor. Și indiferent unde vă aflați în viață sau cît cîștigați astăzi, tot ce *contează este încotro vă îndreptați.*

Angajamentul pe care vi-l luați față de viața și viitorul dvs., prin faptul că vă alegeți valorile, viziunea, misiunea și scopurile, este cel mai bun indicator al poziției în care veți fi în anii următori. Dacă veți continua să mergeți în aceeași direcție, veți realiza lucruri extraordinare și nimic nu vă va opri. Curînd veți deveni cunoscut drept unul dintre cei mai *norocoși* oameni din lumea dvs.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Treceți în revistă cîteva dintre realizările dvs. și observați cum s-au manifestat în trecut legea serendipității și legea sincronicității. Cum le-ați putea pune din nou în acțiune?
2. Descoperiți-vă viziunea asupra unui viitor și stil de viață ideal; dacă viața dvs. ar fi perfectă în toate privințele, cum ar arăta?
3. Alcătuiți-vă lista de visuri. Imaginați-vă că aveți tot timpul, toți banii și toate capacitățile din lume. Ce ați vrea cu adevărat?
4. Alcătuiți o listă de zece scopuri pe care ați dori să le îndepliniți anul viitor sau în următorii doi ani; scrieți-le la timpul prezent, ca și cum deja s-ar fi realizat.
5. Selectați scopul care ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra vieții dvs., dacă l-ați atinge. Acesta va fi obiectivul dvs. principal, la care vă veți gîndi tot timpul.

6. Alcătuiți un plan pentru atingerea obiectivului principal, însoțit de un termen-limită și termene intermediare, precum și de măsuri și priorități.
7. Porniți imediat în urmărirea scopului propus; faceți în fiecare zi ceva pentru a-l atinge. Și decideți că niciodată nu vă veți da bătut!



AL TREILEA PRINCIPIU

Cunoașterea înseamnă putere

„Fericit este omul care a aflat înțelepciunea; [...] Căci dobîndirea ei este mai scumpă decît argintul și prețul ei mai mare decît al celui mai curat aur. Ea este mai de prețioasă decît pietrele scumpe; [...] nimic din cele dorite de tine nu se aseamănă cu ea."

Pildele 3:13–15

În ziua de azi se desfășoară o cursă la care participați și dvs. Singura întrebare este dacă veți cîștiga sau veți pierde. În mare măsură, depinde de dvs. Aveți un avantaj: majoritatea oamenilor nu sînt conștienți de faptul că participă la o cursă. Ei nu fac decît *să se plimbe de colo-colo.* Nu înțeleg cît de acerbă e concurența în lumea de astăzi și nu-și dau seama cît de important este să cîștigi.

Există o poveste din Africa răsăriteană care ilustrează acest lucru. În fiecare dimineață, în cîmpiile Serengeti din Africa de Est, se trezește o gazelă. Gazela știe că în ziua aceea trebuie să alerge mai repede decît cel mai rapid leu dacă vrea să supraviețuiască. Și în fiecare dimineață, în cîmpiile Serengeti, se trezește un leu. El știe că dacă vrea să mănînce în ziua aceea, trebuie să alerge mai repede decît cea mai înceată dintre gazele.

Morala povestirii este că indiferent dacă vă considerați o gazelă sau un leu, atunci cînd soarele se înalță pe cer, *ați face bine să alergați.*

Intrați în era informației

A fost nevoie de 6 000 de ani de istorie cunoscută pentru ca omul să treacă din era agricolă în era industrială, care a început în mod oficial în jurul anului 1815. Prin anii 1950, majoritatea muncitorilor din țările dezvoltate lucrau în industrie. Dar pe la 1960, după mai puțin de 150 de ani, era industrială luase sfîrșit. Intrasem în Era Serviciilor. Numărul celor implicați în livrarea celor mai diverse servicii era mai mare decît numărul lucrătorilor din producție.

La sfîrșitul anilor 1980, cu doar 20 de ani mai tîrziu, părăsisem Era Serviciilor (din punctul de vedere al ocupării forței de muncă) și intrasem în Era Informației. În producerea și prelucrarea informațiilor lucrau mai mulți oameni decît în orice alt domeniu. Acum, la începutul secolului al XXI-lea, ne aflăm deja în Era Comunicațiilor. Numărul celor angrenați în producția și distribuirea de informații, idei, știri, în domeniul distracțiilor și al educației, este mai mare decît al celor din oricare altă industrie.

Imaginați-vă! Era Agricolă a durat 6 000 de ani, Era Industrială 150 de ani, Era Serviciilor 20 de ani, Era Informației 20 de ani, iar acum sîntem în Era Comunicațiilor.

Am trecut de la puterea mușchilor la puterea minții, de la forța brută la forța creierului. De la producția și transportul lucrurilor, am trecut la crearea și răspîndirea ideilor și cunoștințelor. De acum înainte, cunoștințele dvs. profesionale și capacitatea dvs. de comunicare vor determina, în mare măsură, valoarea a ceea ce faceți, sumele pe care le cîștigați și calitatea vieții dvs.

Principala sursă de valoare

Conform legii lui Moore din informatică, capacitățile de prelucrare a informațiilor se dublează la fiecare 18 luni. În același timp, costul prelucrării informațiilor scade cu

50%. Iată o creștere uluitoare a eficienței! Dacă prețul și eficiența' unui nou automobil Lexus s-ar fi îmbunătățit într-un ritm similar cu cel al capacităților de calcul, astăzi un Lexus ar costa 2 dolari, ar consuma cam patru litri de benzină la 1 000 de kilometri și ar merge cu 800 de kilometri pe oră. De fapt, un automobil Lexus nou conține acum mai multe sisteme computerizate decît Apollo 13, care la vremea ei a fost racheta cea mai avansată tehnologic destinată să ajungă pe Lună.

În ziua de azi, pentru un automobil nou, se cheltuiesc mai mulți bani pe componente electronice și pe sistemele de informații care îl conduc decît pe oțel.

Am trecut atît de repede în Era Informației, în care cunoștințele sînt principala sursă de valoare, încît majoritatea instituțiilor importante ale societății încă nu s-au adaptat. Aceasta reprezintă una dintre cele mai mari provocări — și totodată oportunități — ale vremurilor în care trăim.

Cît valorează o companie?

Un prieten de-al meu are o firmă ale cărei vînzări anuale au crescut de la 1 000 000 de dolari la 10 000 000 de dolari în decurs de cinci ani și în aceeași perioadă de timp și-a triplat profitul. Apoi banca i-a tăiat creditul, considerînd firma drept o organizație cu risc sporit. De ce? Deoarece firma avea un volum de vînzări extrem de ridicat, dar mijloacele fixe — mobilierul, instalațiile, clădirile, automobilele, calculatoarele și așa mai departe — nu se înmulțiseră cu aceeași viteză. Banca n-a înțeles că principala resursă a companiei era *puterea mentală* și că aceasta poate fi folosită într-o infinitate de moduri pentru a crea avere, practic fără nici o investiție în mijloace fixe.

În zilele noastre, instituțiile financiare sînt derutate de faptul că în numai un an, schimbările tehnologice pot face dintr-o fabrică de 100 000 000 de dolari ceva de domeniul trecutului. Cînd o bancă solicită garanții pentru credite, nu

posedă nici o metodă de a măsura cele mai valoroase active ale companiei — cunoștințele existente în mintea persoanelor care lucrează acolo. Chiar dacă mîine întreaga clădire se face scrum, puterea mentală poate să treacă peste drum și să o ia de la capăt, în numai cîteva ore.

Cu doar cîteva decenii în urmă, dacă o fabrică ar fi ars, incendiul ar fi echivalat cu falimentul. Poate că n-ar mai fi fost reconstruită niciodată. Uneori s-ar fi prăbușit o întreagă comunitate creată în jurul ei. În ziua de azi nu mai este cazul.

Avantajul cîștigător

Conceptul avantajului cîștigător este una dintre cele mai importante idei ale secolului al XX-lea. El afirmă că diferențele mărunte de cunoștințe și competență pot duce la o diferență imensă privind rezultatele. Iată un exemplu: dacă un cal participă la o cursă și sosește primul, la distanță de un cap de al doilea, el cîștigă de zece ori mai mult decît acesta. Aceasta înseamnă că acel cal este de zece ori mai rapid? Sau de două ori mai rapid? Sau cu 10% mai rapid? Nu. Calul a sosit cu un cap înainte, dar avansul lui înseamnă de zece ori mai mulți bani.

Cînd o companie are succes pe o piață supusă concurenței, deseori ea este doar puțin mai bună decît o altă companie care n-a reușit. Dar firma cîștigătoare obține 100% din vînzări, 100% din profit, iar agentul de vînzări obține 100% din comision. Oare firma sau agentul de vînzări sînt cu 100% mai buni decît competitorii care au pierdut? Nu. Compania sau agentul de vînzări și-au format „avantajul cîștigător", în care rezidă diferența.

O mică informație pe care dvs. o aveți, iar concurentului dvs. îi lipsește, poate fi suficientă pentru a avea avantajul cîștigător într-o anumită tranzacție. Un director executiv a afirmat de curînd: „Capacitatea noastră de a învăța

și a aplica idei noi mai repede decît concurența este singura sursă reală a avantajului competitiv."

Certitudinea unei slujbe pe viață

Astăzi se vorbește foarte mult despre nesiguranța de pe piața forței de muncă. În fiecare lună, în vremuri bune sau rele, mii de oameni sînt concediați. Această tendință spre concedieri în masă va continua pe termen nedefinit. Modificările rapide ale cunoștințelor și informațiilor duc la crearea de noi produse și servicii, multe dintre cele vechi devenind depășite. Cînd cererea se schimbă, oamenii trebuie să se orienteze rapid către slujbe care aduc ceea ce vor clienții astăzi, nu ceea ce voiau ieri.

Suma totală a cunoștințelor umane se dublează la fiecare doi sau trei ani. Cu alte cuvinte, să zicem că luați toate cunoștințele acumulate în istoria umanității, din toate țările și sub toate formele și le așezați într-o stivă uriașă. Peste cel mult trei ani, lîngă ea se va afla o stivă de noi cunoștințe egală sau mai mare ca prima.

Volumul de cunoștințe crește exponențial. O nouă informație poate fi combinată și recombinată cu altele pentru a crea informații noi. La începutul secolului al XXI-lea, totalul cunoștințelor umane în anumite domenii se va dubla în fiecare an.

În cazul dvs., aceasta înseamnă că astăzi cunoștințele dvs. ar trebui să se dubleze la fiecare doi sau trei ani ca să puteți rămîne *măcar* la nivelul curent al capacităților și venitului în domeniul dvs. Dacă volumul de cunoștințe personale nu crește cu aceeași viteză ca volumul cunoștințelor totale din domeniu, sînteți în mare pericol să ajungeți „depășit".

Principalul motiv pentru care oamenii sînt concediați este că firmele au nevoie de noi tipuri de cunoștințe și abilități, deci și de oameni cu mai multe cunoștințe în domenii noi, mai specializate. În timp ce unele firme anunță

concedierea a mii de oameni, alte firme angajează mii de oameni, pe diverse posturi, cu diverse cunoştinţe, pentru diverse sarcini.

Legea integrării complexe

Legea integrării complexe explică un important factor al norocului care vă poate ajuta să realizaţi mult mai mult decît omul mediu. Această lege afirmă că „în orice grup de indivizi, persoana care poate absorbi, integra şi pune în aplicare cel mai mare volum de informaţii esenţiale va ajunge să-i domine pe toţi ceilalţi indivizi din acel grup."

Altfel spus, Legea integrării complexe afirmă următoarele: cu cît aveţi mai multe cunoştinţe şi experienţă legate de necesităţile specifice ale organizaţiei dvs., cu atît veţi fi mai capabil s-o ajutaţi să reuşească şi să-şi atingă scopurile. Puterea, poziţia, influenţa şi prestigiul au tendinţa să graviteze în jurul persoanei care dobîndeşte şi îşi foloseşte cunoştinţele în cel mai eficient mod, în beneficiul tuturor.

Cunoştinţele şi experienţa vă oferă capacitatea de a recunoaşte modele în situaţiile nou apărute. Cu cît puteţi recunoaşte mai multe tipare repetitive, cu atît mai repede puteţi lua decizii şi trece la fapte, indiferent de condiţii. Persoana cu cea mai mare capacitate de recunoaştere a tiparelor va ajunge întotdeauna în vîrful oricărei organizaţii importante. Judecata şi contribuţia ei vor fi cele mai importante şi vor avea cea mai mare influenţă asupra celorlalţi şi asupra rezultatelor organizaţiei.

Ajungeţi şi rămîneţi la vîrf

De exemplu, cei mai buni agenţi de vînzări tind să rămînă an după an pe această poziţie. De ce? Pentru că au lucrat multe săptămîni, luni şi ani ca să-şi îmbunătăţească cunoştinţele şi aptitudinile de a vinde tot mai multe dintre

produsele și serviciile lor unor clienți tot mai sofisticați și mai pretențioși.

Prin urmare, asemenea unor alergători care preiau conducerea cursei și se detașează tot mai mult de restul plutonului, agenții de vînzări din vîrful piramidei își depășesc cu mult concurenții, învățînd să recunoască tot mai multe tipare în situații tot mai complexe și mai variate. Aceasta le permite să identifice rapid situația propice unei potențiale vînzări. Știu imediat ce să facă și ce să spună pentru a încheia tîrgul. În consecință, vînd din ce în ce mai mult.

Cu fiecare vînzare, dobîndesc tot mai multă experiență. Această experiență și modelele care o însoțesc le permit ca pe viitor să vîndă și mai mult, mai rapid și cu o mai mare ușurință. Poate ați auzit vorba „Nimic nu reușește mai bine ca reușita." Iată ce se întîmplă în practic fiecare domeniu supus legilor concurenței.

Nu vă culcați pe lauri

Datorită expansiunii tehnologice rapide din domeniul în care activați, rezerva dvs. curentă de cunoștințe se învechește într-un ritm mai rapid ca oricînd. Dacă ar fi să faceți înconjurul lumii într-o navă și ați fi plecat pentru un an sau doi, cînd v-ați întoarce, ați descoperi că 30%, 40% sau chiar 50% din toate cunoștințele care vă justificau salariul și poziția în firmă nu mai sînt bune de nimic. S-ar putea chiar să fie nevoie s-o luați de la început. S-ar putea ca firma sau domeniul dvs. să fi dispărut.

În unele domenii, ritmul în care cunoștințele se învechesc este mult mai rapid decît în altele. De exemplu, cunoștințele unui istoric sau ale unui bibliotecar, persoane care lucrează în domenii cu o evoluție lentă ar putea ieși din uz după 10–20 de ani sau chiar mai mult. Cunoștințele unui agent de bursă privind prețurile, dinamica pieței,

ratele dobînzilor, situația economică și așa mai departe pot deveni depășite în cîteva zile sau chiar în cîteva ore.

Un eveniment politic sau economic important poate afecta într-o asemenea măsură sondajele de opinie, încît toate cunoștințele privind rezultatul unor alegeri să devină perimate peste noapte, creînd un scenariu complet nou.

Viitorul aparține celor competenți

Dacă vreți să fiți norocos, nu uitați niciodată că viitorul aparține celor competenți. Viitorul nu aparține celor bine intenționați, celor sinceri sau celor ambițioși: ci celor care sînt foarte buni în domeniul lor. Viitorul aparține oamenilor care dețin cunoștințe esențiale despre cum se obțin rezultatele și celor care-și îmbogățesc cunoștințele în fiecare zi.

Există o veche zicală care afirmă că *bogații se îmbogățesc, iar săracii sărăcesc*. Însă acum întrecerea nu se poartă între cei care au mai mult și cei care au mai puțin. Astăzi competiția se poartă între cei care știu mai mult și cei care știu mai puțin. Cele mai importante diferențe de venit în America există între persoanele care-și sporesc permanent nivelul de cunoștințe și îndemînare și persoanele care stagnează.

Ca să avansați rapid, mai ales în domeniul financiar, trebuie să rețineți că *pentru a cîștiga mai mult, trebuie să învățați mai mult*. Astăzi nivelul curent de cunoștințe și îndemînare este singura dvs. limită. Plafonul la care ajungeți depinde de dvs. Dacă vreți să vă sporiți venitul și capacitățile de cîștig, trebuie să acumulați noi informații, idei și aptitudini pe care le puteți aplica în munca dvs., în beneficiul firmei și al clienților dvs.

Informația înseamnă putere

Deseori se spune că informația înseamnă putere, dar realitatea este că doar informația *aplicată* înseamnă putere. În economia de astăzi, numai cunoștințele utilizate care produc o valoare adăugată pentru care cineva va fi dispus să plătească reprezintă putere.

Cum determinați valoarea unei informații noi? Simplu. Cunoștințele valoroase vă sporesc capacitatea de a obține rezultate pentru alții. Cunoștințele lipsite de valoare nu au această proprietate. În universități se predau cantități imense de cunoștințe perfect adevărate, dar complet lipsite de valoare în lumea reală, deoarece nu pot fi convertite într-o valoare pentru care cineva va fi dispus să plătească.

Una dintre problemele cu care se confruntă absolvenții facultăților este că deseori sînt șocați să afle că au petrecut trei sau patru ani învățînd lucruri despre care nu-i pasă nimănui. Nici un patron nu este dispus să-i plătească pentru o diplomă în arheologie și antropologie. Iată de ce 80% din absolvenți ajung să lucreze în alte domenii în decurs de doi ani de la terminarea facultății. Trebuie să găsească ceva de făcut care să fie de folos celorlalți.

Deschideți toate ușile

După cum am menționat mai devreme, mi-am început drumul în viață cu foarte puține avantaje. Dar aveam de partea mea un atu: *lectura*. În copilărie, îmi plăcea foarte mult să citesc. Cînd am crescut, m-am apucat să citesc și să învăț cu pasiune. De-a lungul anilor, am descoperit că practic orice persoană de succes din SUA care a pornit de la zero și a progresat își datorează succesul atașamentului față de studiu și dezvoltare personală.

Una dintre cele mai puternice reguli este următoarea: *puteți învăța tot ce este nevoie pentru a atinge orice scop pe care vi-l propuneți.*

Acesta este unul dintre marile principii ale succesului. Dacă îl aplicați corespunzător, puteți realiza practic orice. Dacă vă cunoașteți bine scopul, puteți selecta cunoștințele de care aveți nevoie pentru a-l îndeplini. Cînd învățați ce aveți nevoie și apoi puneți în aplicare aceste cunoștințe, realizarea obiectivului e aproape inevitabilă.

Imaginați-vă! Puteți să porniți de la zero, avînd doar o dorință arzătoare de a reuși, apoi, prin studiu și autodezvoltare, puteți învăța tot ce e nevoie pentru a atinge orice scop pe care vi-l propuneți.

Puteți porni de la zero

În zilele noastre, un imigrant poate să vină în America și să treacă prin vamă fără nici un bagaj. Acest imigrant poate să creeze în mintea lui o afacere de 100 000 000 de dolari, dar să-i spună vameșului: „N-am nimic de declarat." Poate să pășească în această țară avînd drept unic bagaj puterea gîndirii și să realizeze lucruri mărețe în societatea americană.

Nu demult am luat cina cu un grup de oameni de afaceri din Palo Alto, California, nu departe de Silicon Valley. Domnul chinez așezat lîngă mine venise din Taiwan cu 15 ani în urmă, cu o bursă, pentru a studia ingineria la Universitatea Stanford. Mi-a spus că după absolvire se hotărîse să rămînă în America. L-am întrebat ce face acum. Mi-a spus că are o afacere cu produse electronice.

Firește, m-am gîndit imediat la electronice de larg consum, la o afacere cu volum mare de desfacere la nivelul populației, cum ar fi vînzarea de televizoare și casetofoane. L-am întrebat cum îi merge. Mi-a spus că afacerea lui cu produse electronice se bucură de succes, dar se aștepta să meargă mai bine în viitor. L-am întrebat politicos cît de mare e afacerea lui în prezent. Mi-a spus că tocmai depășiseră 1 miliard de dolari ca volum de vînzări și aveau peste 2 000 de angajați. A reieșit că „afacerea cu produse

electronice" însemna componente de calculatoare și plăci de bază pe care le furniza majorității fabricanților de seamă din Statele Unite și străinătate.

El și un partener de-al lui, tot din Taiwan, dețineau întreaga companie. Sosise în State cu mai puțin de 15 ani în urmă, urmase o facultate, își dezvoltase constant aptitudinile, începuse o afacere și construise o corporație de un miliard de dolari, prin forța gîndirii și perseverență.

La fel au procedat Steve Jobs și Steve Wosniak cu Apple Computers, care a început într-un garaj, de la o idee. În cea mai vestită poveste de succes a erei informației, Bill Gates a creat Microsoft pornind de la o idee pe care el și Paul Allen o avuseseră pe cînd erau studenți. A reușit să devină cel mai bogat multimiliardar din lume care și-a cîștigat averea pe cont propriu. Și totul s-a bazat pe puterea minții.

Nu trebuie să fiți un geniu

Vă rog să nu rămîneți cu ideea că pentru a avea succes în era informației, trebuie să fiți un as al calculatoarelor cu un doctorat la Stanford sau Harvard. 90% din averi sînt totuși rodul afacerilor obișnuite, care vînd produse și servicii obișnuite clienților obișnuiți. Tot ce vă trebuie pentru a construi o avere este o idee cu un mic procent de inovație. Pentru a vă bucura de succes în sistemul nostru economic aveți nevoie doar de o informație nouă, de o idee nouă, o nouă viziune, precum și disponibilitatea și capacitatea de a le aplica pe piață.

Abraham Lincoln a scris: „Voi studia și mă voi pregăti, iar într-o zi va sosi și șansa mea."

Norocul reprezintă întîlnirea dintre pregătire și oportunitate.

Este uluitor cîți oameni stau și așteaptă să le pice norocul din cer. Dar norocul nu vine niciodată de la sine. Norocul *ni-l facem* singuri. Ne creăm propriul noroc pregătindu-ne atît de bine pentru ocazie, încît atunci cînd aceasta

apare, noi sîntem gata să punem mîna pe ea și să pornim în cursă ca un fotbalist către poartă. Napoleon Bonaparte spunea: „Ocazie? Ce-i aia ocazie? Eu îmi creez propriile ocazii!"

Earl Nightingale a spus odată că: „Dacă ocazia apare și nu sînteți pregătit pentru ea, o să vă faceți de rîs."

Datorită legii atracției, ori de cîte ori plătiți prețul și vă pregătiți, atrageți în viața dvs. o ocazie de a vă folosi cunoștințele și deprinderile la nivelul pentru care sînteți pregătit.

O altă metodă de a vă spori norocul este explicată în *pilda talanților* a lui Isus; această parabolă spune următoarele: „Bine, rob bun și credincios, pentru că ai fost credincios în lucrurile mărunte, acum te voi pune stăpîn peste lucrurile importante". În termeni moderni, aceasta înseamnă că dacă vă dezvoltați talentele și capacitățile firești, veți găsi ocazii de a le folosi, iar ușile oportunității vi se vor deschide.

Rareori vă veți dezvolta un talent sau o capacitate utilă fără a găsi, mai devreme sau mai tîrziu, o ocazie de a le pune în aplicare. Printr-o stranie putere, veți atrage în viața dvs. oamenii, situațiile, oportunitățile și resursele necesare pentru a folosi acel talent în beneficiul dvs. și al celorlalți.

Ideile sînt cheia viitorului dvs.

Vă puteți spori spectaculos șansele de succes căutînd în mod constant noi idei care vă vor ajuta să vă atingeți scopurile. Realitatea este că „Succesul dvs. va fi direct proporțional cu calitatea și cantitatea ideilor pe care le puteți genera pentru a vă îmbunătăți situația curentă."

Ideile sînt cheia viitorului dvs. Astăzi, ele reprezintă principala sursă a valorii. Ideile sînt crema cunoștințelor. Ele reprezintă o sinteză a informațiilor, cristalizate într-un concept ce poate fi pus în aplicare. Cu cît produceți mai

multe idei, cu atît sînt mai numeroase șansele să descoperiți ideea optimă, la momentul oportun.

Valoarea ideilor

Dar nu uitați că ideile în sine nu au nici o valoare. Numai capacitatea dvs. de a pune în practică o idee astfel încît să producă un rezultat sau o îmbunătățire este ceea ce îi dă valoare. Dvs. trebuie să dați valoare ideilor.

Mă surprinde întotdeauna cînd oamenii îmi scriu sau mă sună și încearcă să-mi vîndă noua lor idee. Îi întreb: „Despre ce e vorba?" Îmi răspund că nu-mi pot dezvălui ideea lor pînă cînd nu îi plătesc pentru ea. Eu încerc să le explic că ideile lor nu au nici o valoare în sine. Deseori, răspunsul meu îi șochează. Ei cred că ideea lor este valoroasă din simplul motiv că *ei* s-au gîndit la ea.

Realitatea este că 99 de idei din 100 nu funcționează sau, cel puțin, nu în forma inițială. Iată de ce trebuie să generați o mulțime de idei dacă vreți să găsiți una valoroasă. Între *cantitatea* de idei și *calitatea* ideilor există o legătură strînsă. Iar acea idee dintr-o sută care funcționează are valoare doar atunci cînd e combinată și recombinată cu o diversitate de alte idei și informații, pentru atingerea unui scop important.



Cunoștințele avansate sînt un factor esențial al norocului

În ce privește acest factor al norocului, dvs. aveți un avantaj deosebit. Majoritatea oamenilor plutesc în derivă, fără să fie conștienți de faptul că posedă cunoștințe limitate și că acestea devin depășite pe zi ce trece. Își petrec o mare parte din timp flecărind la lucru și acasă, uitîndu-se la televizor și, în general, căutînd să ducă o viață cît mai ușoară.

Însă minoritatea „luminată", cei asemenea dvs., care înțeleg că iau parte la o cursă pentru cunoștințe utile, sînt de partea cîștigătorilor. Iar dvs. sînteți deja în plutonul fruntaș, pentru că știți de ce anume aveți nevoie pentru a ajunge în vîrf.

Ce valoare are educația?

Departamentul de Stat pentru forța de muncă din SUA a publicat de curînd o serie de date statistice privind valoarea educației. Cercetătorii au descoperit că o persoană care termină liceul va cîștiga circa 600 000 de dolari în decursul vieții lucrătoare. Dar o persoană care obține o diplomă de colegiu de doi ani va cîștiga circa 1 000 000 de dolari pe parcursul vieții. Aceasta înseamnă cu 400 000 de dolari mai mult decît un absolvent de liceu sau cu 200 000 de dolari mai mult pe viață pentru fiecare an de studiu suplimentar. Altfel spus, cu 5 000 de dolari mai mult pe an. Și se poate și mai bine.

Un absolvent de facultate care a studiat patru ani va cîștiga în medie 1 400 000 de dolari în decursul vieții. O persoană avînd un masterat, ceea ce echivalează cu cinci sau șase ani de facultate, va cîștiga circa 2 000 000 de dolari. Iar o persoană cu doctorat, pentru care sînt necesari încă doi pînă la patru ani, va cîștiga în medie 3 000 000 de dolari.

Fiecare an de educație în plus după absolvirea licerului vă va spori venitul anual cu un procent cuprins între 8 și 25%, în funcție de importanța cursurilor pe care le-ați urmat. Deseori, cei care termină colegiul sau școlile tehnice cîștigă mai mult decît absolvenții de facultate. Motivul este că ei pot pune în aplicare imediat cele învățate la colegiu, obținînd astfel rezultate pentru care sînt plătiți. Persoanele care învață lucruri practice pot fi mai valoroase pentru un patron.

A investi în propria persoană este poate cea mai rentabilă investiție pe care o puteți face. Imaginați-vă, un an la colegiu vă sporește veniturile pe viață cu 200 000 de dolari. Dacă studiați materiile potrivite, vă puteți spori capacitatea de cîștig și de a obține rezultate cu 10–20% pe an pentru fiecare an de educație.

Construiți o clădire înaltă pînă la cer

Dacă vreți să știți cît de înaltă va fi o clădire cu birouri în curs de construcție, trebuie să examinați adîncimea fundației. Aceasta determină înălțimea clădirii. Dar odată ce clădirea a fost terminată, constructorii nu pot să mai adauge zece sau douăzeci de etaje, săpînd niște fundații mai adînci. Nu e posibil din punct de vedere fizic. Înălțimea construcției este dictată de adîncimea fundației inițiale.

Același principiu este valabil și în cazul dvs., dar cu o excepție importantă. Înălțimea la care ajungeți în viață este determinată de adîncimea fundației de cunoștințe și aptitudini practice. Spre deosebire de o clădire, dvs. vă puteți adînci permanent fundația. Puteți ajunge la performanțe tot mai înalte sporindu-vă încontinuu profunzimea cunoștințelor și a aptitudinilor. Nu există limite.

Ce anume determină calitatea gîndirii dvs.?

Atrageți norocul prin calitatea gîndirii dvs., iar calitatea gîndirii este determinată de angajamentul de a învăța în mod constant. Cu cît mai mult vă hrăniți mintea cu noi cunoștințe, noi viziuni, noi idei și noi informații, cu atît forța ei de atracție va acționa mai puternic. Atunci veți atrage în viața dvs. tot felul de ocazii și posibilități de a vă folosi aptitudinile la un nivel mai înalt, pentru îndeplinirea tot mai multor scopuri.

Liderii citesc

Cheia aprofundării cunoștințelor este *lectura*. Poate că nu toți cei care citesc ajung lideri, dar *toți liderii citesc*. Cît ar trebui să citim? Conform studiilor, americanii cel mai bine plătiți citesc în medie de la două pînă la trei ore zilnic. Americanii cel mai prost plătiți nu citesc deloc.

De fapt, statisticile sînt șocante! Conform American Booksellers Association (Asociația librarilor americani), 80% din familiile americane n-au cumpărat sau citit nici măcar o carte în ultimul an. Dintre adulții americani, 70% n-au mai intrat de cinci ani într-o librărie. 58% din adulți nu mai citesc nici o carte după ce termină școala, printre aceștia numărîndu-se și 42% dintre absolvenții de facultate.

Conform *USA Today*, ceea ce citesc 43,6% din adulții americani nu depășește nivelul clasei a șaptea. Aceasta înseamnă că într-o sumedenie de privințe sînt practic analfabeți. 50% dintre absolvenții de liceu nu sînt în stare să-și citească diplomele de absolvire sau să completeze un formular pentru o slujbă la McDonalds.

Multe firme importante care dau tot timpul anunțuri căutînd oameni calificați sînt obligate să respingă 95% din candidați pentru că acestora le lipsesc abilitățile elementare de a citi.

Prietenul meu Charlie Jones spune: „*Peste cinci ani vei fi în același loc, singura diferență fiind oamenii pe care-i întîlnești și cărțile pe care le citești*." Eu aș adăuga că peste cinci ani vei fi în același loc, mai puțin casetele pe care le asculți, cursurile la care participi și alte surse de informații pe care le folosești. Niciodată nu puteți învăța prea mult despre cum să aveți succes în domeniul dvs.

Filme și cărți

În 2001, an în care cinematograful a cunoscut cel mai mare succes din istoria sa, s-au cheltuit 8 miliarde de do-

lari în industria filmului. Această sumă o califică drept una dintre cele mai mari industrii din țară. Dacă priviți în jur, veți observa stele de cinema și noutăți din industria cinematografică în toate ziarele și în jumătate din revistele de pe tarabe. Ele reprezintă subiectul constant al știrilor și emisiunilor de divertisment de radio și televiziune. De parcă ne-am fi scufundat într-o cultură a filmelor.

Dar ceea ce probabil nu știți este că în fiecare an americanii cheltuiesc pe cărți peste 25 de miliarde de dolari. De fapt, secolul al XXI-lea a fost poreclit „Era cărților". În fiecare an se publică peste 100 000 de cărți. Sistemul Amazon.com oferă cititorilor peste 3 000 000 de titluri.

Dacă intrați în casa unei persoane înstărite, care este unul din primele lucruri pe care-l zăriți? Răspunsul este: o bibliotecă! Cu cît proprietarii sînt mai bogați și cu cît casa este mai mare, cu atît sînt mai multe șanse să aibă o bibliotecă foarte bine dotată.

Dacă intrați în casa unor oameni săraci, care este primul lucru care vă sare-n ochi? Corect! Cel mai mare televizor pe care și l-au putut permite!

Iată o întrebare pentru dvs.: oare proprietarii unor case mari mai întîi s-au îmbogățit și pe urmă au cumpărat cărțile? Sau au cumpărat cărțile, le-au citit și apoi au devenit bogați? Cred că răspunsul este clar. Oamenii cumpără cărți, le studiază și le pun în aplicare, devin tot mai eficienți și în cele din urmă ajung să fie foarte bine plătiți.

Lectura deschide toate ușile

Robert a irosit vremea petrecută la școală și a reușit totuși să absolvească liceul fără să știe măcar să citească. Era supărat că singurele slujbe pe care le găsea erau munci foarte prost plătite: să sape șanțuri, să planteze copaci și să mături podele. Provenea dintr-o familie bună și dintr-un cartier bun, dar nu găsea decît slujbe fără nici un viitor. Iar

toți prietenii săi care trecuseră prin liceu fără a învăța să citească se aflau în aceeași situație.

După un an și jumătate de muncă frustrantă, a venit la mine și mi-a cerut sfatul. I-am spus că avea nevoie de mai multă educație. Mi-a spus că nu-i place să citească. De fapt, mi-a spus că obosea dacă trebuia să citească paragrafe mai lungi. I-am spus că ar fi mai bine să meargă la un colegiu și să urmeze un curs de lectură. Altfel, avea să-și trăiască întreaga viață muncind din greu pe bani puțini. Ezita să-mi urmeze sfatul, dar și mai mult îi displăcea să lucreze în continuare ca muncitor necalificat.

În cele din urmă, s-a înscris la un colegiu seral de doi ani. A învățat să citească foarte bine. Cu această nouă aptitudine, s-a înscris la o școală tehnică și a obținut o diplomă în electronică biomedicală. Astfel s-au mai scurs încă doi ani.

Dar apoi viața lui s-a schimbat complet. A fost angajat pe loc de o firmă importantă care vindea instrumente medicale spitalelor și clinicilor. Peste cinci ani, cîștiga peste 50 000 de dolari anual. Avea o casă, o mașină nouă și o viață extraordinară. Mi-a spus mai tîrziu că sfatul pe care i l-am dat, acela de a învăța să citească și să-și îmbunătățească educația, a fost punctul de cotitură al vieții lui.

Cum să citiți eficient

Iată cîteva metode de a vă îmbunătăți cunoștințele prin lectură. M-au ajutat atît pe mine, cît și pe mii de alți oameni care acum sînt lideri bine plătiți în domeniul lor.

Cele mai bune cărți sînt cele scrise de bărbați și femei care desfășoară o activitate intensă în domeniul lor. Sînt cărți scrise de experți, de persoane care efectiv lucrează în domeniul în care au studiat. Evitați cărțile scrise de profesori universitari și consultanți de management. Acești oameni pur și simplu nu posedă înțelegerea profundă pe

care o dobîndești lucrînd zi de zi și an de an într-un anumit domeniu.

O carte scrisă de un expert poate avea o valoare incredibilă. Puteți cumpăra o carte plină de idei practice, garantate, pe care autorul le-a acumulat în 20 de ani și apoi le-a scris și le-a publicat în alți doi sau trei ani. La prețul unei cărți, obțineți cunoștințe care pe autor l-au costat poate o viață întreagă de experiență și mii de dolari pentru a le acumula. O idee bună dintr-o carte poate fi suficientă pentru a vă schimba complet cursul vieții.

Iată un alt aspect important. Orice problemă cu care vă puteți confrunta vreodată a fost deja rezolvată de cineva. Iar soluția pe care a găsit-o acea persoană se află într-o carte sau o revistă și vă stă la dispoziție, cu condiția să o descoperiți.

Dacă există în lumea asta o idee care vă poate ajuta, datorită căreia puteți economisi mii de dolari și luni sau ani de eforturi, dar dvs. nu aveți această idee, este ca și cum n-ar exista. Un lucru pe care nu-l știți poate să vă dăuneze și să vă țină pe loc. Iată de ce oamenii de succes caută întruna noi informații și idei.

Poate fi nevoie să luați contact cu o sută de idei înainte de a descoperi ideea care vă trebuie în acel moment pentru a crea o schimbare majoră în viața și în munca dvs. Dacă în mod constant căutați și adunați cît mai multe idei și puncte de vedere, vă sporiți norocul și atrageți șansele de partea dvs. Aveți nevoie de un *volum* mare de idei pentru a găsi acea *idee valoroasă* care vă poate ajuta într-un anumit moment și într-o situație specifică.

Cumpărați cărți. Alcătuiți-vă propria bibliotecă. Nu împrumutați cărți de la biblioteca publică. Cînd citiți o carte, subliniați punctele esențiale cu un pix colorat sau un marker. Transformați acea carte în proprietatea dvs.

Cînd am început să-mi cumpăr propriile cărți și să fac notițe pe ele, am descoperit că îmi ia cîteva ore să citesc cartea prima oară, dar apoi pot să parcurg toate punctele

cheie în mai puțin de o oră. Acum citesc repede o carte, apoi dictez secretarei cele mai valoroase idei, ca să le trec în revistă mai tîrziu. Procedeul îmi mărește spectaculos viteza de lectură și de memorare.

Învățați să citiți rapid

Lectura rapidă este o deprindere pe care o puteți învăța prin practică. Programul meu audio *Accelerated Learning Techniques* (Tehnici de învățare rapidă) coține o descriere completă a procesului de lectură rapidă, dar permiteți-mi să vă ofer aici o metodă simplă, care poate dubla sau tripla viteza cu care citiți orice carte.

Este vorba despre așa-numita metodă P-T-L-R. Aceste patru litere vin de la *privire de ansamblu, trecere în revistă, lectură detaliată* și *revizuire*. Iată cum se folosește această tehnică.

Înainte de a vă cufunda în lectura unei cărți, începeți întotdeauna cu o *privire de ansamblu*. Citiți prima copertă și coperta a patra. Citiți biografia autorului și asigurați-vă că este o persoană care știe despre ce vorbește. Citiți cuprinsul și întrebați-vă dacă ideile respective prezintă sau nu interes pentru dvs. Parcurgeți repede anexa și indicele ca să vedeți ce surse de informații a folosit autorul. Dacă simțiți că lucrarea vă inspiră și credeți că prezintă valoare pentru dvs., treceți la etapa următoare.

A doua etapă a lecturii rapide este *trecerea în revistă*. În această etapă răsfoiți cartea din scoarță-n scoarță, pagină cu pagină. Citiți titlurile capitolelor și subtitlurile. Aruncați o privire asupra graficelor și diagramelor. Citiți primele rînduri ale unui număr cît mai mare de paragrafe. Citiți în detaliu cîteva praragrafe ca să vă faceți o idee cu privire la stilul autorului. Aflați dacă vă place cartea și modul în care se exprimă autorul.

Economisiți ore întregi de lectură

Cea mai bună metodă de a economisi cîteva ore de lectură este să lăsați cartea din mînă și să n-o citiți deloc. Unul dintre cele mai bune moduri de a economisi timp este să hotărîți dinainte că acea carte nu are destulă valoare ca să vă petreceți timpul citind-o.

După ce ați terminat cu vederea de ansamblu și trecerea în revistă, dacă vreți să citiți cartea, întrebați-vă: „De ce?" Cînd vă puneți această întrebare, sînteți obligat să vă gîndiți *ce puteți cîștiga* din cartea respectivă și cum puteți aplica acel lucru în viața sau munca dvs. Acest lucru se numește *lectură direcționată asupra unui scop*. Cu cît noile informații sînt mai relevante și mai ușor de pus în aplicare în acel moment, cu atît sînt mai multe șanse să vi le aduceți aminte după ce terminați cartea.

A treia etapă este *lectura detaliată*. Dacă citiți o carte de non-ficțiune, începeți cu capitolul cel mai interesant pentru dvs.; apoi opriți-vă dacă n-aveți chef să continuați. Uneori, o carte extraordinară va avea doar unul sau două capitole care prezintă interes pentru dvs. la momentul respectiv.

De fapt, dacă informațiile nu vă sînt de un folos imediat, oricum le veți uita, așa că ce rost are să le citiți?

În timpul lecturii detaliate, faceți cît mai multe adnotări. Subliniați expresii și fraze cheie cu un pix colorat sau un *marker*. Pe margine folosiți semne de exclamare, steluțe și ghilimele. Încercuiți ideile importante. Faceți astfel încît să vă fie cît mai ușor să reveniți și să găsiți lucrurile pe care le considerați cele mai importante.

Etapa finală a metodei P-T-L-R este să *revizuiți* cartea. Indiferent cît sînteți de deștept, trebuie să parcurgeți punctele-cheie de trei–patru ori ca să vi le întipăriți în memorie. Dar odată ce ați făcut adnotările potrivite, puteți să parcurgeți cartea în mai puțin de o oră și să-i captați esența.

Fiţi la curent cu noutăţile

De unde puteţi cumpăra cele mai bune cărţi despre afaceri? Simplu. Înscrieţi-vă în diversele cluburi de carte cărora li se face reclamă în revistele de afaceri. Comandaţi cărţile pe care le oferă aceştia la preţ redus şi îmbogăţiţi-vă biblioteca în fiecare an cu unul sau două titluri. În foarte scurt timp, veţi deveni una dintre cele mai bine informate persoane din cercul dvs.

O altă metodă de a vă ţine la curent este să vă abonaţi la reviste de specialitate. Unele angajează profesionişti care condensează punctele cheie ale cărţii într-un articol uşor de citit, de patru pînă la opt pagini. Dacă primiţi în fiecare lună un tabel sinoptic al acestor cărţi, vă puteţi ţine la curent cu cele mai bune lucrări destinate oamenilor de afaceri.

Dacă vreţi să fiţi la curent cu noutăţile, este important să vă abonaţi la revistele şi publicaţiile-cheie din domeniul dvs. Cea mai bună metodă de a afla ce să citiţi este să-i întrebaţi pe oamenii cei mai realizaţi din domeniul dvs. ce anume citesc *ei*. Ce cărţi v-ar recomanda? Ce reviste le plac cel mai mult şi citesc în mod regulat? Conform legii cauzei şi efectului, dacă citiţi ceea ce citesc oamenii de succes, curînd veţi şti ceea ce ştiu şi ei. Avantajul cîştigător va fi de partea dvs.

Economisiţi timp citind reviste

În cazul revistelor, folosiţi metoda rupe-şi-citeşte pentru a cîştiga timp. Iată cum funcţionează aceasta. Deschideţi revista la cuprins. Notaţi articolele care pot prezenta interes pentru dvs. Mergeţi direct la ele şi rupeţi-le din revistă. Aruncaţi restul. Puneţi articolele rupte într-un dosar şi dosarul în servietă. Apoi, ori de cîte ori aveţi cîteva momente libere, scoateţi dosarul rupe-şi-citeşte şi parcurgeţi articolele cu pixul roşu sau markerul în mînă.

Există două tipuri de lectură: de *întreținere* și de *dezvoltare*. Lectura de întreținere constă în revistele și publicațiile actuale care vă țin la curent cu noutățile din domeniul dvs. Pe de altă parte, lectura de dezvoltare constă în cărțile pe care le citiți pentru a vă *spori* cunoștințele din domeniul dvs. Acestea vă permit să progresați, nu să fiți la curent.

Înscrieți-vă la universitatea pe roți

Ascultați programe audio în mașină și cînd faceți gimnastică. Proprietarii de automobile din America parcurg între 20 000 și 40 000 de kilometri în fiecare an. Aceasta echivalează cu 500 pînă la 1000 de ore petrecute în mașină. Folosiți acest timp în mod chibzuit. Transformați-vă automobilul într-o mașină de învățat, într-o *universitate pe roți.*

Rețineți: atunci cînd faceți deplasări în timpul orelor de lucru, cînd vă duceți sau vă întoarceți de la serviciu, nu sînteți în vacanță. Nu vă puteți permite să pierdeți timpul. Nu vă puteți permite luxul de a șofa ascultînd muzică. Timpul în care conduceți este tot un timp investit în muncă. Mintea dvs. trebuie să fie activă și să progreseze, asimilînd mereu idei noi.

Pur și simplu ascultînd permanent casete în mașină, cînd mergeți dintr-un loc în altul, obțineți echivalentul a trei pînă la șase luni sau de la unu pînă la două semestre universitare a cîte 40 de ore pe săptămînă. Folosind acest tip de educație în avantajul dvs., puteți deveni unul dintre cei mai deștepți și mai bine plătiți oameni din domeniu.

Participați la cursuri și seminarii

Participați la cît mai multe cursuri și seminarii. Mergeți la cursuri susținute de autorități în materie, de oameni care sînt experți în domeniul lor. Mergeți la cursuri preda-

te de oameni care lucrează în domeniul respectiv, care își exercită zilnic profesia.

Cînd vă înscrieți, fiți cît se poate de egoist. Mergeți numai la cursurile care sînt relevante și care vă pot fi de cel mai mare folos *imediat*. Cu cît mai repede puteți aplica o informație nouă, cu atît aveți mai multe șanse să o rețineți pentru totdeauna.

O idee bună este suficientă pentru a vă oferi un avantaj față de concurență. Tocmai din cauza climatului de concurență, majoritatea cursurilor și seminariilor actuale oferă o sumedenie de idei bune. De obicei sînt predate de profesioniști extrem de pricepuți, care știu să sintetizeze o mulțime de informații valoroase într-o perioadă scurtă de timp.

Mulți oameni și-au dublat sau triplat productivitatea și veniturile în urma participării la un singur seminar. Pur și simplu nu vă puteți permite să *nu* vă luați angajamentul de a învăța constant. O idee esențială învățată la un seminar vă poate scuti de un an de eforturi.

Pescuiți în balta care are pește

Faceți-vă un obicei din participarea la tîrguri, întruniri și expoziții, mai ales la cele specifice sau relevante pentru domeniul dvs. De-a lungul anilor, am ținut discursuri la numeroase întruniri anuale și întîlniri ale asociațiilor, descoperind că oamenii cei mai buni și cel mai bine plătiți în domeniul lor se află întotdeauna în public. Întotdeauna fac turul expozițiilor. Întotdeauna se află în primele rînduri la sesiunile-cheie ale conferințelor. Dacă vreți să vă numărați printre oamenii de succes, și dvs. trebuie să procedați la fel.

Orice schimbare sau îmbunătățire din viața dvs. este un rezultat al *întîlnirii* dintre mintea dvs. și o nouă idee. Trebuie să vă faceți un țel din a spori probabilitatea să găsiți ideea sau viziunea potrivită la momentul oportun. Dacă

vă avîntați în mod conștient și de bună voie în tirul noilor informații și idei, norocul va fi de partea dvs.

Cereți idei și informații

Probabil unul dintre cele mai importante lucruri pe care le puteți face pentru a progresa în domeniul dvs. în Era Informației este să le *cereți* oamenilor sfaturi și informații. Cereți-le experților să vă recomande cărți, casete și cursuri. Cereți-le răspunsuri la întrebări și soluții la probleme. Un sfat bun primit de la cineva care a trecut printr-o experiență similară vă poate ajuta să economisiți săptămîni și luni de eforturi, precum și sume uriașe de bani.

Benjamin Franklin spunea cîndva că există două metode de a obține cunoștințele de care avem nevoie: *să le cumpărăm sau să le împrumutăm*. Dacă le cumpărăm, plătim prețul întreg ca timp și valoare monetară. Dar dacă le împrumutăm, le obținem de la alții care deja au plătit cu prisosință pentru ele.

Dacă vă bombardați încontinuu mintea cu noi informații și idei, activați toate legile mentale și declanșați toți factorii norocului despre care am discutat pînă acum în această carte.

Scopul dvs. este să deveniți unul dintre cei mai bine informați experți din sfera dvs. de activitate. Atunci vă veți număra printre oamenii cei mai valoroși și cel mai bine plătiți din domeniul respectiv. Veți progresa rapid și veți fi promovat imediat. Veți ajunge în rîndul primilor 10% ca nivel de venit, bucurîndu-vă totodată de tot prestigiul, recunoașterea și respectul pe care le implică aceasta. Veți locui într-o casă mai mare, veți conduce o mașină mai frumoasă și veți avea un cont mai bun în bancă. Iar cînd oamenii vă vor acuza că sînteți norocos, puteți să le spuneți: „Cu cît învăț mai mult, cu atît devin mai norocos."

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Identificați cunoștințele esențiale pentru obținerea succesului în domeniul dvs.; cum puteți îmbogăți acest depozit de cunoștințe?
2. Aflați lucrurile pe care le puteți face pentru a obține avantaje importante în munca dvs.; care sînt cele mai importante pentru productivitate și profitabilitate și cum puteți deveni mai bun în aceste direcții?
3. Formați-vă un plan de lectură pentru a rămîne la curent cu noutățile din domeniul dvs.; faceți-vă un program zilnic de actualizare a cunoștințelor.
4. Analizați cursurile și seminariile la care puteți participa pentru a fi la curent cu noutățile din domeniul în care lucrați; înscrieți-vă și participați la trei sau patru seminarii în fiecare an.
5. Urmați un curs de lectură rapidă și exersați pînă cînd reușiți să citiți și să memorați cel puțin 1000 de cuvinte pe minut.
6. Mergeți la șeful dvs. și la cei mai realizați oameni din domeniu și cereți-le sfatul cu privire la cărți, casete și cursuri. Urmați-le sfatul, apoi cereți-le noi recomandări.
7. Transformați-vă automobilul într-o sală de clasă pe roți; ascultați programe educaționale cînd șofați, în loc să pierdeți tot acest timp prețios. Nu vă opriți niciodată din învățat.



AL PATRULEA PRINCIPIU
Magia măiestriei

„Omul care găsește o cale de a face sau a produce ceva mai bine, mai repede sau mai ieftin își are viitorul și soarta la degetul mic."

John Paul Getty

Chiar în acest moment, aveți capacitatea de a depăși toate nivelurile de realizare pe care le-ați atins pînă acum. Dispuneți de toate talentele necesare pentru *a fi, a face* și *a avea* mult mai mult decît ați dobîndit în viață pînă la această dată. De ce? Pentru că vă puteți însuși orice aptitudini de care aveți nevoie pentru a face ceea ce trebuie să faceți, pentru a atinge orice țel pe care vi-l propuneți.

Cînd un violonist interpretează perfect o piesă de muzică clasică sau cînd cei trei tenori — Pavarotti, Domingo și Carreras — cîntă o arie dintr-o operă desăvîrșită, nimeni nu spune că realizările lor se datorează *norocului*. Cînd un meșteșugar creează o piesă de mobilier frumoasă, elegantă și rafinată pînă în cele mai mici detalii, nimeni nu-i explică sau desconsideră realizarea, punînd-o pe seama norocului.

În orice situație, cînd vedeți că cineva face un lucru într-o manieră desăvîrșită, recunoașteți și apreciați *măiestria*. Știți că orice realizare perfectă cere multe săptămîni, luni și chiar ani de eforturi intense și pregătiri minuțioase.

Prietenul meu Og Mandino, ale cărui cărți s-au vîndut în milioane de exemplare, mi-a spus odată că mulți oameni sînt de părere că lucrările lui sînt *ușor de citit*. Mi-a spus că motivul pentru care sînt ușor de citit este că au fost

atît de greu de scris. Og mi-a mărturisit că obișnuia să scrie și să rescrie un paragraf de cîte 15 ori, astfel încît textul să curgă armonios.

Bunul meu prieten Nido Qubein, unul dintre cei mai buni oratori profesioniști din America, mi-a spus că deseori investește cîte o sută de ore în planificarea, pregătirea și repetiția unui discurs de o oră, pe care îl susține o singură dată înaintea unei audiențe.

Succesul în afaceri nu este o întîmplare

Cînd agenții de vînzări profesioniști își analizează cu atenție piața, își identifică potențialii clienți, folosesc telefonul și faxul pentru a stabili și a confirma întîlniri, sosesc la timp, bine pregătiți, creează o relație strînsă, realizează prezentări excelente ale produsului sau serviciului oferit și se despart de clienți cu comenzi, nimeni nu poate pune realizările lor pe seama norocului. În toate situațiile, ei oferă exemple de realizare desăvîrșită.

În prezent, există foarte mulți oameni *pe care succesul îi indignează*. Într-o societate cu un nivel ridicat de concurență, e nevoie de mulți ani pentru a atinge desăvîrșirea și pentru a cîștiga recompensele cuvenite realizărilor de vîrf. Din nefericire, majoritatea oamenilor nu sînt dispuși să facă aceste eforturi. În loc să se înalțe, ei preferă să îi înjosească pe alții. În loc să facă progrese, ei își fabrică scuze. Găsesc diverse motive pentru a-și justifica realizările modeste și rezultatele slabe. Ei pun succesele celorlalți pe seama norocului, iar eșecurilor lor, pe seama ghinionului.

Dvs. cunoașteți adevărul. Trăim într-un univers guvernat de legi, nu de haos. Totul are un motiv, iar realizările semnificative în orice domeniu sînt în mare măsură rezultatul unor standarde înalte și al unor niveluri înalte de performanță în domeniul respectiv. Acest lucru a fost valabil în întreaga istorie a omenirii, iar astăzi este mai ade-

vărat decît oricînd, în toate domeniile spre care se îndreaptă eforturile oamenilor.

Cele două metafore ale succesului

În societatea noastră se folosesc constant două metafore ale succesului: *lumea sportului* și *afacerile*. În ambele domenii, recunoașterea și recompensele revin acelor indivizi și organizații care ating excelența în competiție. Îi respectăm și îi lăudăm pe cei ce cîștigă competițiile sportive. Cumpărăm produsele și serviciile companiilor care simțim că ne oferă tot ce e mai bun pentru banii pe care-i plătim. În ambele cazuri, calitatea și performanța reprezintă măsura după care-i alegem și-i răsplătim pe cei mai buni. Iar lucrurile n-au stat niciodată altfel.

Realitatea este că piața oferă recompense extraordinare numai realizărilor excepționale. Recompensele de rînd sînt destinate realizărilor mediocre, iar recompensele nemulțumitoare, șomajul și nesiguranța sînt răsplata realizărilor nesatisfăcătoare.

Două maladii mentale

Există două maladii mentale care fac ravagii în America și în cea mai mare parte a lumii industrializate. Prima dintre ele este maladia *ceva-contra-nimic*, iar a doua este maladia *soluțiilor la minut*. Oricare dintre ele ne poate submina succesul, dar dacă le avem pe amîndouă, ne pot fi fatale.

Boala ceva-contra-nimic este contractată de oameni care consideră că pot obține mai mult decît investesc. Ei cred că pot să investească un dolar și să primească doi. Ei caută în mod constant ocazii de a obține ce doresc fără a plăti întregul preț. Vor să treacă prin ușa turnantă a vieții după ce o împinge altcineva.

Oamenii bolnavi de ceva-contra-nimic încearcă să încalce legile fundamentale ale universului: legea „culegem ce am semănat", legea acțiunii și reacțiunii, legea cauzei și efectului. Ei încearcă să încalce unul din principiile extraordinare ale succesului: *Nu spera niciodată că vei putea reuși încercînd să încalci regulile universale.*

A încălca legile universale este ca și cum ai încerca să încalci legea gravitației. Poate ați auzit povestea individului care se aruncă de pe o clădire cu 30 de etaje ca să se sinucidă. Cînd ajunge în dreptul etajului 15, cineva se apleacă pe fereastră și strigă: „Cum merge?" Celălalt strigă la rîndul lui, prăvălindu-se spre pămînt: „Pînă acum e bine!"

Fiecare persoană care încearcă să obțină mai mult decît investește se află într-o situație similară. Pe termen scurt, lucrurile par să meargă bine, dar de fapt se îndreaptă rapid spre o confruntare dură cu realitatea. Aveți grijă să nu vi se întîmple și dvs.

Căutarea unor scurtături

A doua maladie mentală este boala *soluțiilor la minut.* Aceasta este contractată de oameni care caută metode simple, rapide de a-și atinge scopurile. Ei vor să caute scurtături, încercînd să-și însușească repede aptitudini esențiale a căror stăpînire necesită luni și ani de eforturi susținute. Caută metode rapide de a rezolva probleme care au apărut în luni sau ani de zile.

Acești indivizi absorb cu aviditate cele mai recente idei de îmbogățire rapidă. Cumpără bilete la loterie și se înscriu în scheme piramidale. Cumpără acțiuni fără valoare și investesc în lucruri despre care nu știu nimic, dar care promit profituri rapide. Deseori pierd ani îndelungați de eforturi și își risipesc economiile, căutînd succesul rapid și ușor.

Obiceiul de a face servicii

A face servicii celorlalți este un mod de viață care vă va aduce mai mult *noroc* decît vă puteți imagina. Cînd vă luați angajamentul de a-i servi pe alții, scopul dvs. va fi să oferiți ceva de valoare acelor oameni a căror satisfacție vă determină propriul succes. Regula e următoarea: *Recompensele vor fi întotdeauna pe măsura serviciilor pe care le oferiți celorlalți.*

Universul este întotdeauna în echilibru. Rezultatele sînt pe măsura investițiilor. Dacă vreți să sporiți calitatea și cantitatea recompenselor pe care le obțineți, trebuie ca în primul rînd să măriți calitatea și cantitatea serviciilor oferite celorlalți.

Una dintre cele mai bune întrebări pe care vi le puteți pune în fiecare dimineață este: „Cum pot spori valoarea serviciului pe care-l ofer astăzi clienților mei?"

Cine sînt clienții dvs.? Sînt oamenii care depind de munca dvs. Clienții dvs. sînt acele persoane a căror satisfacție vă determină recompensele, viteza cu care sînteți promovat, aprecierea de care vă bucurați și progresul în domeniul financiar și profesional.

Identificați-vă cei mai importanți clienți

Aveți mai mulți clienți decît știți. Pentru început, șeful este principalul dvs. client. Treaba dvs. cea mai importantă este să vă mulțumiți șeful, făcînd ceea ce el sau ea consideră a fi sarcina dvs. cea mai însemnată la un anumit moment. Dacă sînteți manager, personalul pe care-l conduceți reprezintă tot clienții dvs. Treaba dvs. este să îi mulțumiți, astfel încît ei să ofere servicii excelente clienților pe care trebuie să-i mulțumească.

Dacă lucrați în vînzări sau aveți propria dvs. firmă, persoanele de pe piață care folosesc produsele sau serviciile dvs. sînt cei mai importanți clienți. Toate realizările majo-

re, toate averile importante se datorează angajamentului de a le oferi oamenilor ceea ce doresc, lucrurile pentru care sînt dispuși să plătească, servindu-i *mai bine* decît oricine altcineva.

Trebuie să meritați lucrurile pe care le doriți

Există un truism care spune că „Nu primești ceea ce vrei, ci ceea ce *meriți*."

Principala dvs. preocupare la slujbă este să faceți tot ce este necesar pentru a vă asigura că *meritați* într-adevăr recompensele și beneficiile pe care le doriți. Orice încercare de a obține ceea ce nu meritați în mod cinstit este sortită eșecului și frustrării. Prin orice activitate necinstită sau răufăcătoare, prin orice formă de lene sau de eschivă, căutați cumva să obțineți recompense fără a le merita pe drept.

Mulți oameni au sentimentul neplăcut că nu merită să se bucure de succes și prosperitate. Dar adevărul este că meritați toate lucrurile bune din viață, cu condiția să le cîștigați în mod cinstit, prin serviciile aduse celorlalți.

Dacă principala dvs. preocupare este să aveți grijă de cauză, efectele vor veni de la sine. Treaba dvs. este să plantați sămînța; natura vă va oferi recolta. Scopul dvs. este să faceți ce aveți de făcut într-un mod desăvîrșit, iar recompensele vor veni ca rezultate ale legilor universului, nu ale întîmplării.

Faceți-vă treaba bine

Dean Briggs de la Harvard scria: „Fă-ți treaba. Nu doar ce ai de făcut, ci puțin mai mult, de dragul dărniciei. Chiar dacă suferi, și sigur vei suferi, fă-ți treaba. Din munca și suferința ta vor veni marile bucurii ale vieții."

Peter Drucker spunea odată că, chiar dacă începeți o afacere la masa din bucătărie, scopul dvs. trebuie să fie acela de a ajunge în fruntea domeniului ales; altfel nici n-are rost să începeți. Dacă nu vreți decît să cîștigați repede un ban în plus, nu vă veți bucura niciodată de un succes deosebit. Probabil că vă veți pierde atît timpul cît și banii.

Dar dacă scopul dvs. este să creați o afacere care oferă un produs sau un serviciu foarte bun, mai bun decît al oricărei alte firme, pe o piață supusă concurenței și dacă vă concentrați asupra țelului dvs. cu o intensitate extraordinară, în cele din urmă veți cunoaște un succes deosebit. La fel ca Steve Jobs și Steve Wosniak, care au proiectat primul calculator Apple într-un garaj, puteți ajunge să construiți o organizație de talie mondială.

Însă chiar dacă nu construiți o companie uriașă, angajamentul dvs. de a vă face bine treaba și de a-i servi pe clienți într-o manieră desăvîrșită este unicul și cel mai bun mod de a vă asigura succesul pe termen lung.

Ca individ, trebuie să vă propuneți să ajungeți în rîndul primilor 10% din domeniul dvs. Orice scop mai puțin important este nedemn de dvs. Luați de la început hotărîrea că veți depăși orice obstacole, că veți rezolva orice problemă și că veți plăti orice preț pentru a fi *cel mai bun* în ceea ce faceți.

Fiți pregătit să plătiți un preț

Dobîndirea măiestriei în orice domeniu necesită luni și ani de muncă intensă cu dvs. înșivă și în domeniul ales. Luați de la bun început hotărîrea că veți investi tot timpul necesar pentru a deveni un maestru în ceea ce faceți și aveți răbdare. Pentru a realiza un lucru de valoare e nevoie de un timp îndelungat.

Odată am stat în același apartament cu un imigrant german care era maestru bucătar. Mi-a spus că pentru a ajunge maestru bucătar a trebuit să studieze șapte ani la

Institutul culinar din Geneva. A început prin a învăța cum să curețe fructele și legumele. Cu asta s-a ocupat tot anul întîi, pînă cînd și-a format un simț profund în ce privește textura și senzația fructelor și legumelor, în toate stadiile de prospețime, miros și compoziție. În al doilea an, a trecut la salate și la pregătirea unor mîncăruri simple din fructe și legume. În fiecare din anii următori, a petrecut sute de ore lucrînd cu diverse mirodenii, sosuri, ingrediente și rețete. La sfîrșitul celor șapte ani, după niște examene riguroase, a absolvit institutul și a obținut ceea ce este poate cea mai respectată diplomă culinară din lume.

Apoi a lucrat sub îndrumarea unui maestru bucătar într-unul din resturantele renumite din Europa. După încă cinci ani, primea oferte de lucru din toată Europa și America. Avea calificarea necesară pentru a fi bucătar șef la un hotel sau restaurant de primă clasă sau chiar pentru a-și lansa propria afacere. Cele mai selecte hoteluri și restaurante din lume sînt cele capabile să atragă și să angajeze un absolvent al renumitei Școli Elvețiene. Acești maeștri bucătari sînt foarte bine plătiți și pot să iasă la pensie independenți din punct de vedere financiar.

Ideea este următoarea: pentru a deveni niște bucătari plini de creativitate, asemenea celebrului Wolfgang Puck din Beverly Hills, acești oameni au trebuit să stăpînească la perfecție fiecare aspect al artei culinare. Au fost nevoiți să învețe fiecare etapă a procesului de preparare a alimentelor, așa cum a fost învățată și transmisă mai departe de-a lungul anilor de cei mai desăvîrșiți maeștri bucătari din lume. Nu au început să improvizeze sau să modifice rețetele învățate, înainte de a ajunge la un nivel foarte înalt de pricepere și măiestrie.

În zilele noastre, mulți oameni de afaceri cred că pot să înceapă de sus și să se înalțe. Sînt grăbiți și nu-și dau osteneala să învețe lucrurile de bază din meseria lor. Ei nu-și dau seama că succesul pe termen lung este rezultatul direct al unei măiestrii desăvîrșite în tot ceea ce faci.

Atitudinea dvs. față de excelență

Vă puteți da seama dacă lucrați în domeniul potrivit după atitudinea dvs. față de excelenta în acel domeniu și mai ales după atitudinea pe care o aveți față de cei mai buni oameni care fac același lucru. Toți oamenii care se bucură de un adevărat succes nutresc o mare admirație și mult respect față de performerii din vîrful domeniului lor de activitate. Deoarece întotdeauna vă îndreptați către lucrul pe care-l admirați cel mai mult, cu cît îi priviți și îi admirați mai mult pe cei mai buni oameni din domeniul dvs., cu atît aveți mai multe șanse să deveniți asemenea lor. Oamenii de succes trebuie să devină modelele dvs. Pe măsură ce progresați și vă dezvoltați, comparați realizările dvs. cu ale lor.

Există mulți oameni care-și fac treaba fără să-i intereseze foarte mult să ajungă la vîrf. Se mulțumesc să ocupe un loc în mulțime, asemenea alergătorilor mediocri de la o cursă de maraton. Nu consideră că sînt capabili să cîștige și nici nu le prea pasă de asta. Îi preocupă mai mult siguranța decît realizările.

Ceea ce e și mai rău, oamenii mediocri deseori îi critică și îi denigrează pe oamenii de succes din domeniul lor. Îi vorbesc de rău pe la spate, le scot în evidență defectele și cusururile. Se strîng laolaltă cu alții asemenea lor, îi bîrfesc pe lideri și povestesc vrute și nevrute. În ce privește succesul, un asemenea comportament este în mod invariabil un dezastru. Nici o persoană care îi critică pe performerii din domeniul ei nu va atinge vreodată performanțe înalte.

Nu criticați niciodată capacitățile sau reușitele celorlalți. E mai bine să îi priviți pe acești oameni cu admirație și să încercați să vă însușiți calitățile lor cele mai de preț. Vestea bună este că orice a făcut altcineva *puteți face și dvs.* Succesul celorlalți este o dovadă că și dvs. puteți reuși în domeniul respectiv.

Puteți dobîndi ceea ce au dobîndit alții

Sînteți conceput de așa natură încît nu vă puteți dori cu ardoare un lucru sau o calitate dacă nu aveți capacitatea de a le obține. Puteți deveni oricine vreți dacă sînteți dispus să investiți suficient timp și suficiente eforturi.

Unii oameni sînt binecuvîntați cu mai multe talente înnăscute decît alții. Ei își însușesc mai repede și mai ușor aptitudinile esențiale dintr-un domeniu. Altora le ia mai mult timp. Aceasta este singura diferență. Cei cărora le ia mai mult timp au nevoie de mai mult exercițiu, ceea ce înseamnă că pe termen lung, capacitatea dvs. de a atinge desăvîrșirea în domeniul ales este limitată doar de măsura în care vă dedicați scopului propus.

Principiul practicii afirmă următoarele: „Ceea ce exersați în mod repetat devine în cele din urmă un nou obicei sau o nouă aptitudine." Este doar o chestiune de timp.

Bear Bryant, marele antrenor de fotbal al echipei universității din Alabama, a spus odată: „Succesul nu este rezultatul dorinței de a cîștiga. Toată lumea vrea să cîștige. Reușitele mărețe sînt rezultatul dorinței de a te pregăti să cîștigi."

Singura măsură reală a înălțimii la care puteți ajunge se află în întrebarea: „Cît de mult vreți?" Dacă vreți suficient de mult și sînteți dispus să munciți suficient ca să dobîndiți un anumit nivel de aptitudini, atunci nimic nu vă poate opri. Trebuie să vă atingeți scopul — și veți reuși.

Orice realizare de excepție este rezultatul a mii de realizări obișnuite, pe care nimeni nu le vede și nu le apreciază. Orice realizare majoră este rezultatul sutelor și poate miilor de ore de eforturi intense, de pregătire, studiu și practică — strădanii de care foarte puțini oameni sînt conștienți. Dar dacă depuneți *efortul*, pînă la urmă veți obține *rezultatul*. Cînd aveți o încredere deplină în principiul practicii, acesta va funcționa și pentru dvs. Și cu cît va trebui să munciți mai mult pentru a ajunge pe culmi, cu atît mai mari vor fi recompensele primite.

Longfellow scria: „Nici măcar oamenii de seamă nu au ajuns pe culmi în zbor. Dar ei trudeau din greu în noapte, pe cînd dormeau semenii lor."

Astăzi, am putea afirma că oamenii de succes sînt aceia care trudeau din greu în timp ce semenii lor pălăvrăgeau, se uitau la televizor sau își pierdeau timpul cu distracții.

Pregătirea vă înalță alături de îngeri

Iată regula celor șase P: pregătirea prealabilă potrivită produce performanțe perfecte. Disponibilitatea dvs. de a vă pregăti va determina în întregime cît de bine o veți duce, cît de departe veți ajunge și cît veți cîștiga.

Cum puteți defini o măsură a eforturilor pe care le-ați depus pînă acum în vederea succesului? Foarte simplu. Priviți în jurul dvs. Legea „culegem ce am semănat", legea cauzei și efectului, legea corespondențelor și chiar legea echivalenței mentale afirmă că lumea dvs. exterioară va fi o *reflectare* a lumii dvs. interioare.

Lumea exterioară a realizărilor va reflecta cu acuratețe lumea interioară a pregătirilor. Dacă la un moment dat nu sînteți mulțumit de rezultate și recompense, trebuie să reveniți asupra dvs. înșivă. Trebuie să vă schimbați lumea interioară ca să se potrivească mai bine cu ceea ce doriți să obțineți în exterior.

Dezvoltarea aptitudinilor trebuie să fie un țel major

În capitolul despre stabilirea scopurilor, v-am cerut să notați zece scopuri pe care vreți să le îndepliniți în următoarele 12 luni. De asemenea, v-am cerut să selectați acel scop din cele zece care ar avea cel mai mare impact pozi-

tiv asupra vieții dvs., dacă l-ați atinge. Acum vreau să mergeți un pas mai departe cu acest exercițiu.

Odată ce v-ați ales obiectivul principal, scopul cel mai important pentru dvs., puneți-vă întrebarea: „În ce domeniu trebuie să excelez pentru a-mi realiza obiectivul?"

Știți că puteți să vă atingeți și să vă mențineți scopul doar dacă sînteți foarte bine pregătit pentru el. Prin urmare, ce aptitudini trebuie să vă dezvoltați pentru a fi capabil să realizați cel mai important obiectiv de pe lista dvs.?

Pe lîngă o listă de scopuri, aveți nevoie și de o listă de aptitudini. Trebuie să alcătuiți o listă a aptitudinilor pe care trebuie să vi le dezvoltați pentru a atinge fiecare scop propus. Nimic nu se obține fără investiții. Calul trebuie să fie înaintea căruței. Dezvoltarea aptitudinii trebuie să preceadă obținerea recompenselor.

Determinați zonele rezultatelor-cheie

Unul dintre cele mai importante concepte ale succesului personal și profesional îl reprezintă zonele rezultatelor-cheie. Acestea sînt aptitudinile esențiale pe care trebuie să le stăpîniți perfect dacă vreți să aveți succes în domeniul dvs.

În orice slujbă sau în orice post, zonele rezultatelor-cheie sînt *rezultatele* specifice pentru obținerea cărora ați fost angajat. Performanța dvs. în aceste privințe vă determină salariul, posibilitățile de promovare și viitorul. Capacitatea dvs. de a identifica precis zonele rezultatelor-cheie și de a le organiza după priorități este absolut esențială pentru dobîndirea măiestriei.

Toți oamenii cu adevărat norocoși se pricep foarte bine la activitățile esențiale ce le permit atingerea unei performanțe extraordinare în profesia lor. O zonă a rezultatelor-cheie poate fi definită ca un rezultat anume pentru care sînteți complet responsabil. Acesta este *măsurabil* și se află

sub controlul dvs. Dacă dvs. nu faceți acel lucru, rămîne nefăcut.

O zonă a rezultatelor-cheie este un *rezultat* al muncii dvs., cu care va lucra în continuare altcineva. Este o parte integrantă a funcționării unei organizații. De exemplu, dacă lucrați în vînzări, zonele de rezultate-cheie le reprezintă obținerea comenzii și încheierea vînzării. Odată ce ați făcut aceasta, contractul de vînzare merge la departamentul de comenzi, la cel de contabilitate, la departamentele de producție, distribuție și livrare. Odată îndeplinit, un rezultat-cheie influențează comportamentele și performanțele altor oameni.

Pentru început, definiți foarte clar cele mai importante rezultate pe care trebuie să le oferiți organizației dvs. Apoi stabiliți aptitudinile pe care trebuie să le stăpîniți foarte bine pentru a dobîndi performanțe superioare în ceea ce faceți.

Pentru ce rezultate sînteți responsabil?

O metodă de a vă identifica zonele rezultatelor-cheie este să vă întrebați: „Care sînt rezultatele specifice pentru care sînt cel mai bine plătit și apreciat? Dintre toate lucrurile pe care le fac, care sînt cele mai *importante* pentru organizație? De ce sînt de fapt pe statul de plată?"

Identificarea și definirea zonelor cu rezultate-cheie, urmate de organizarea lor în ordinea descrescătoare a priorității, vă oferă o pistă pe care să alergați în cariera dvs. Apoi trebuie să vă luați angajamentul de a deveni un maestru în acele cîteva privințe după care vă evaluează ceilalți.

Succesul carierei dvs. se va datora în principal unor performanțe înalte în zonele rezultatelor-cheie care sînt cele mai importante pentru șeful și pentru compania dvs. Toate problemele cu care vă confruntați la lucru vor fi consecința unor prestații nesatisfăcătoare într-una sau mai multe din aceste zone.

Identificați-vă cele cinci-șapte aptitudini

În orice activitate, rareori sînt mai mult de cinci pînă la șapte direcții ale rezultatelor-cheie. Acestea sînt sarcinile care asigură succesul activității respective. Cei cinci pînă la șapte factori pot fi identificați în orice domeniu.

De exemplu, dacă vă ocupați de vînzări, există șapte direcții ale rezultatelor-cheie: *prospectarea, crearea relațiilor și a încrederii, identificarea nevoilor sau a problemelor, prezentarea soluțiilor, răspunsul la obiecții, încheierea vînzării* și *obținerea unor vînzări suplimentare și a recomandărilor*.

Și în management există tot șapte zone ale rezultatelor cheie: *planificarea, organizarea, selectarea personalului, delegarea, supravegherea, măsurarea* și *alcătuirea rapoartelor*. Pentru o performanță globală de excepție, sînt necesare performanțe extraordinare în toate aceste domenii. O prestație mai slabă în oricare dintre aceste direcții poate avea un impact negativ sau chiar periclita viitorul carierei dvs.

Dacă vreți să fiți un părinte bun, există între cinci și șapte zone ale rezultatelor-cheie, cum sînt *comunicarea, atenția, considerația, bunăvoința* și *aprecierea*. Dacă aveți propria dvs. afacere, există alte șapte asemenea zone. În unele ocupații sau domenii, pot exista mai puține sau mai multe zone ale rezultatelor-cheie care determină în mod categoric succesul sau eșecul întreprinderii sau activității dvs.

Cea mai importantă aptitudine

Aptitudinea dvs. cea mai de preț este capacitatea de a gîndi. Aceasta este capacitatea de a vă folosi mintea strălucită pentru a obține rezultatele esențiale care vă determină viitorul. Majoritatea oamenilor merg pe pilot automat și fac ce le vine la îndemînă. Trăiesc într-o „zonă de confort" a performanțelor medii și rareori își pun întrebări în legătură cu obiceiurile lor. Thomas Edison scria că: „Omul

585327
BIBLIOTECA
PANAIT ISTRATI
BRĂILA

mediocru e în stare să născocească orice pentru a evita efortul de a gîndi."

Pentru a excela în domeniul dvs., trebuie să vă analizați și să vă evaluați încontinuu performanțele și să căutați metode pentru a le îmbunătăți. Trebuie să identificați exact ce aptitudini individuale trebuie să stăpîniți pentru a ajunge la vîrf. Trebuie să vă angajați într-un proces *continuu de autoperfecționare.*

Ce anume vă determină venitul

Iată o mare descoperire: *aptitudinea-cheie cel mai puțin dezvoltată* determină măsura în care vă puteți folosi celelalte aptitudini. Cea mai slabă dintre însușirile dvs. cheie dictează venitul pe care-l obțineți, ritmul promovării și viitorului carierei dvs.

Iată un exemplu: dacă excelați în toate aspectele vînzării, mai puțin prospectarea, acest punct slab va determina nivelul vînzărilor și al venitului dvs. Dacă stăpîniți perfect toate aptitudinile-cheie, mai puțin încheierea vînzării, acest dezavantaj va stabili volumul vînzărilor pe care le perfectați și banii pe care-i cîștigați.

Dacă sînteți manager și vă descurcați extraordinar în toate aspectele profesiei dvs., mai puțin *împărțirea sarcinilor,* acest punct slab vă va împiedica să avansați. Nu veți cunoaște niciodată un succes deosebit în domeniul dvs. Vă puteți descurca excelent în toate privințele, mai puțin *selectarea oamenilor-cheie* care să lucreze pentru dvs; această unică slăbiciune vă va trage înapoi și vă va face să dați greș de fiecare dată.

Unul dintre cele mai dificile lucruri pe care trebuie să le faceți este să recunoașteți cinstit că nu sînteți foarte bun într-o anumită privință. Deseori, veți descoperi că direcțiile în care sînteți cel mai slab reprezintă de obicei activități care nu vă atrag în mod deosebit. Întrucît nu vă plac, le evitați pe cît posibil. Prin urmare, deveniți din ce în ce mai

slab în direcțiile respective. Nu vă îmbunătățiți niciodată aptitudinile.

Foatre curînd începeți să vă găsiți tot felul de motive și scuze pentru performanțele slabe în direcția respectivă. Dați vina pe piață, pe produse și servicii, pe management, pe reclamă și pe concurență. Dacă nu sînteți atent, veți ajunge să dați vina pe toate forțele din jur, mai puțin pe dvs. înșivă și pe lipsa dvs. de pricepere în zona respectivă.

Întrebarea-cheie pentru un progres rapid

Iată una dintre întrebările importante pe care vi le puteți pune pentru a progresa mai rapid în munca dvs.: „Ce aptitudine ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra carierei dvs., cu condiția să o dezvoltați în mod consecvent și la un nivel cît mai înalt?"

Probabil că ați ghicit răspunsul la întrebare de îndată ce ați citit-o. Cum ați răspunde la întrebare? Dacă nu știți, întrebați-i pe oamenii din jur. Rețineți: „Reacțiile primite din partea celorlalți sînt hrana campionilor." E practic imposibil să deveniți mai bun dacă nu primiți răspunsuri cinstite și deschise din partea altor oameni care vă privesc din exterior și vă pot spune ceea ce văd.

În cazul în care lucrați în vînzări, întrebați-l pe directorul de vînzări dacă vă descurcați mai prost într-o anumită privință. Rugați-l pe el sau pe altcineva să vină cu dvs. la întîlnirile cu clienții și să observe cum vă comportați. După aceea, întrebați-l dacă vă poate face vreo recomandare pentru îmbunătățirea eficienței. Indiferent ce sfat vă dă, încercați-l cu prima ocazie. Uneori, o schimbare măruntă în modul de lucru poate îmbunătăți rezultatele în mod spectaculos.

Dacă lucrați în conducere, întrebați-l pe șeful dvs. și chiar pe membrii personalului dacă, după părerea lor, ați putea schimba ceva pentru a vă face treaba mai bine. Indiferent ce vă spun, alegeți să fiți deschis și să acceptați. Re-

zistați nevoii de a vă apăra și de a vă găsi scuze. Puneți întrebări cum ar fi: „De exemplu?" Cînd vă dau un exemplu, cereți-le mai multe detalii și ascultați cu răbdare.

Fiți deschis la părerile celorlalți

Rețineți, nu vă puteți vedea pe dvs. înșivă la fel de obiectiv cum vă văd ceilalți. Dacă vreți să progresați, trebuie să fiți deschis față de criticile constructive. Cei mai mulți dintre noi nu sîntem conștienți de propriile noastre slăbiciuni. Uneori, cînd cineva ne scoate în evidență un punct slab, ne luăm la ceartă cu el. Încercăm să ne apărăm și să ne găsim scuze. Susținem că sîntem competenți în acel domeniu sau, cel puțin, mai buni decît altcineva.

Nu procedați astfel. Dacă vreți să fiți cel mai bun în domeniul dvs., trebuie să folosiți constructiv părerile celor din jur și astfel veți putea progresa continuu. Scopul dvs. este să excelați, indiferent de preț, chiar dacă acest preț implică sacrificarea orgoliului sau a mîndriei dvs. Nu permiteți vanității sau unui respect de sine fragil să vă împiedice să învățați cele necesare pentru a ajunge la vîrf.

Cereți părerea și sfatul șefului dvs.

Iată un exercițiu pentru dvs. Așterneți pe hîrtie tot ce credeți că intră în atribuțiile dvs. de serviciu. Mergeți cu această listă la șeful dvs. și rugați-l să o ordoneze în conformitate cu prioritățile sale. Aflați care este, după părerea lui, cea mai importantă sarcină pe care trebuie să o îndepliniți. Care e cea de-a doua ca importanță? Dar cea de-a treia? Și așa mai departe.

Începînd din acel moment, folosiți lista ca pe un plan de acțiune personal. Actualizați-o periodic prin discuții cu șeful dvs. Aveți grijă ca în fiecare moment să lucrați la ceea ce el consideră a fi cea mai importantă sarcină pentru or-

ganizație. Indiferent care ar fi aceasta, angajați-vă să o executați cît mai bine și să progresați în acea privință.

Dacă șeful sînteți chiar dvs., dacă sînteți liber întreprinzător sau proprietarul unei afaceri, este cu atît mai important să îndepliniți acele sarcini de maximă importanță pentru firmă *pe care numai dvs. le puteți face*. Ce anume ar aduce firmei cele mai mari beneficii, dacă ați face acel lucru foarte bine?

Principiul îmbunătățirii treptate

În anii '50 și '60, japonezii au reușit să-și revoluționeze economia distrusă de război prin ceea ce ei au numit Principiul Kaizen. În japoneză, cuvîntul *Kaizen* înseamnă „îmbunătățire continuă". Principiul se bazează pe faptul că o persoană nu percepe decît un număr redus de moduri prin care se pot îmbunătăți performanțele și rezultatele. Fiecare angajat, de la fiecare nivel era încurajat să caute și să aplice mici îmbunătățiri în fiecare zi. Efectul cumulat al îmbunătățirilor continue realizate de-a lungul timpului este atingerea unor niveluri extraordinare de eficiență și de calitate.

Principiul îmbunătățirii pas cu pas este un factor-cheie al norocului pe care îl puteți folosi în munca dvs. Acest principiu afirmă că progresul se face pas cu pas, și nu în salturi. În orice domeniu, atingerea desăvîrșirii și a măiestriei este un proces lung și anevoios, alcătuit din progrese mărunte, care, adunate la un loc, pot duce la performanțe extraordinare.

În adolescență, la fel ca mulți alții, nu aveam încredere în mine și mă chinuia un sentiment îngrozitor de inferioritate. Întotdeauna mi se păruse că nu sînt bun de nimic. Cînd vedeam oameni care excelau în ceva, îi admiram. Dar totodată mă simțeam nepregătit și inferior față de ei. Îi consideram mai buni și mai deștepți decît mine. Am ajuns la concluzia că, într-un fel sau altul, au fost binecu-

vîntați cu o inteligență, cu aptitudini și capacități care mie îmi lipseau. Niciodată nu mi-a trecut prin cap că aș putea fi asemenea lor.

Apoi, într-o zi, am avut o revelație. Dintr-o dată m-a fulgerat gîndul că *oricine are capacitatea de a fi foarte bun la ceva*. Mi-am dat seama că excelența este o călătorie, nu o destinație. Nu poți ajunge de la mediocritate la măiestrie peste noapte. Este un proces îndelungat, pe care oricine poate să-l înceapă și să-l ducă la bun sfîrșit. Atingerea excelenței într-o profesie ține mai mult de atitudine și hotărîre decît de talentele și capacitățile înnăscute.

Toată lumea începe de la zero

Acesta a fost momentul-cheie care mi-a schimbat atitudinea față de mine însumi și, în cele din urmă, întreaga carieră. Mi-am dat seama că toți cei care se află în fruntea unui domeniu s-au aflat odată la baza acestuia. Toată lumea care astăzi se află în față a fost odată la coadă. Toți cei care au ajuns sus pe scara succesului au început de la baza acesteia și au urcat treaptă cu treaptă. Toți cei care sînt foarte buni în domeniul dvs. odinioară nici măcar nu lucrau în acest domeniu.

Adevărul este că sînteți la fel de bun și poate chiar mai bun în multe privințe decît toți oamenii pe care-i veți întîlni. Dacă decideți să fiți cel mai bun în meseria dvs., singura persoană care vă poate împiedica să vă atingeți scopul sînteți dvs. înșivă. Obstacolele aflate în calea performanței țin de perspectiva internă, nu de aspectele exterioare.

Rețineți, nu contează de unde veniți. Important este numai încotro vă îndreptați. Iar viitorul este limitat numai de imaginația dvs. Puteți învăța tot ce e nevoie pentru a realiza orice obiectiv pe care vi-l propuneți. Dacă sînteți dispus să faceți eforturile necesare, puteți deveni un expert în orice domeniu care vă pasionează.

În fiecare zi, în orice privință

În 1910, Emil Coué, un medic elvețian, a descoperit metode de vindecare remarcabile învățîndu-i pe pacienții de la clinica sa din Geneva să repete cuvintele: „În fiecare zi, în orice privință, mă simt din ce în ce mai bine." Repetarea acestei afirmații a îmbunătățit în mod spectaculos starea de sănătate a unor oameni care sufereau de tot felul de boli. În curînd, au început să sosească medici și cercetători din lumea întreagă pentru a studia rezultatele incredibile ale așa-numitei medicini psihosomatice.

Și dvs. trebuie să aplicați acest principiu. În fiecare zi, trebuie să căutați modalități de a deveni mai bun. Căutați tot timpul idei care vă pot ajuta în munca dvs. Chiar în jurul dvs., probabil puteți găsi tot felul de metode de a vă face treaba mai rapid și mai eficient. Dacă vreți să vă creați propriul viitor, trebuie să căutați și să puneți în aplicare idei noi, care sporesc performanța activității.

Măriți-vă productivitatea în fiecare zi

Imaginați-vă că ați putea găsi și aplica în fiecare zi o singură idee care v-ar permite să obțineți o performanță și o productivitate sporită, într-un timp mai scurt și la un cost mai mic. Ar rezulta 250 de idei pe an. Chiar dacă ar fi vorba despre idei mărunte, efectul lor cumulat de-a lungul unui an ar fi extraordinar. Ar fi posibil să vă dublați sau chiar să vă triplați nivelul de productivitate și de rezultate. Ați putea ajunge pe primul loc în sfera dvs. de activitate.

Ziarele și politicienii vorbesc întotdeauna despre cei bogați și despre cît de norocoși sînt cei ce cîștigă cu mult peste medie. Însă *bogat* nu este cuvîntul potrivit. Un cuvînt mai bun ar fi *productiv*. Oamenii nu sînt bine plătiți pentru că sînt bogați. Ei sînt bine plătiți pentru că sînt productivi. Cîștigă mai mult pentru că obțin rezultate mai numeroase și mai bune decît omul obișnuit.

Pentru a obține recompense mai mari, trebuie să deveniți tipul de persoană care merită recompense extraordinare. Cînd deveniți foarte bun în activitatea dvs., veți ajunge să fiți foarte bine plătit. Succesul dvs. va fi rezultatul hotărîrii și al perseverenței, nu al norocului. Norocul n-are nimic de-a face cu reușita.

O metodă garantată de a face mai mulți bani

Vreți să cîștigați mai mulți bani? Iată o metodă garantată. Deveniți foarte bun în munca dvs. Cu cît vă descurcați mai bine în profesia dvs., cu atît aveți mai multe șanse să fiți mai bine plătit pentru a munci la fel în continuare. Iar dacă firma la care lucrați nu vă mărește salariul, va apărea o altă companie care să vă ofere mai mult. Unul dintre cele mai bune moduri de a cîștiga mai mulți bani este să vă angajați la o altă firmă, care vă oferă un salariu mai bun. Propuneți-vă să vă construiți reputația unui excelent profesionist.

De-a lungul anilor, am lucrat cu mulți directori de resurse umane și consultanți pe probleme de personal. Asemenea oameni sînt solicitați tot timpul de firme care doresc să recruteze oameni buni pentru posturile importante. Ei păstrează dosare cu cei mai buni oameni din diverse domenii, pe care le actualizează periodic. Cînd un client are nevoie de ajutorul lor pentru a găsi un manager, un director executiv sau un agent de vînzări foarte bun, ei își examinează dosarele și își întreabă cunoștințele pentru a afla care sînt cei mai buni oameni din domeniul respectiv. Într-o organizație, toată lumea știe care sînt cei mai apreciați profesioniști. Firmele de resurse umane iau legătura cu oamenii respectivi și încearcă să-i convingă să lucreze pentru clienții lor, oferindu-le mai mulți bani.

Cîte oferte de lucru ați primit?

Uneori, la conferințele mele, adresez publicului o întrebare dureroasă: „Cîți oameni din această sală au primit o ofertă de lucru în ultimele 30 de zile?" În general, cam 10–15% din membrii audienței ridică mîna.

Apoi subliniez faptul că oamenii buni din orice domeniu primesc tot timpul oferte de lucru. Este ca și cum ar fi înconjurați de un cîmp magnetic care atrage noi oportunități. Directorii de personal, consultanții pe probleme de resurse umane și chiar patronii îi sună la lucru și acasă, seara și la sfîrșit de săptămînă. Sînt abordați tot timpul de oameni care încearcă să-i angajeze, oferindu-le mai mulți bani și mai multe oportunități. Dacă vreți să vă realizați întregul potențial într-o economie competitivă, trebuie să deveniți asemenea lor.

Diferența dintre o persoană care cîștigă 25 000 de dolari pe an și una care cîștigă 250 000 de dolari pe an nu constă într-o capacitate, o inteligență sau un efort de zece ori mai mare. De multe ori este vorba de îmbunătățiri mărunte, dar consecvente, în zonele rezultatelor-cheie, care determină creșteri uriașe ale venitului și recompenselor.

Luați o decizie!

O calitate care va contribui enorm la norocul dvs. este dezvoltarea *puterii de decizie.* Capacitatea de a lua decizii mai rapide și mai ferme vă poate schimba viața. Oamenii se bucură de succes deoarece au luat o decizie clară, irevocabilă de a reuși. Oamenii care nu au succes nu au luat niciodată o asemenea decizie.

Iată o întrebare pentru dvs. Ce fel de persoană ați dori să fiți, un expert cu un salariu corespunzător sau un mediocru cu un salariu pe măsură? Răspunsul pare evident, dar nu este decît în aparență. De multe ori, cînd pun această întrebare, pe chipurile oamenilor din audiență remarc

multă confuzie. Nu sînt siguri cum trebuie să răspundă. Cînd pun din nou întrebarea, de data asta pe un ton mai ridicat, dintr-o dată toți se dezmeticesc și spun că preferă să fie expertul bine plătit, și nu persoana mediocră prost plătită.

Apoi eu le spun: „Minunat! Tocmai ați trecut linia care-i desparte pe profesioniști de lucrătorii de rînd. Ați luat hotărîrea de a fi unul dintre oamenii cel mai bine plătiți, și nu unul dintre cei prost plătiți." Tragedia este că majoritatea oamenilor nu iau niciodată această decizie. Apoi se întreabă de ce nu le merge mai bine. Dar lucrurile nu se vor schimba cu nimic dacă nu luați dvs. hotărîrea să le schimbați.

Gîndiți-vă cu seriozitate la viitorul dvs.

Pentru a obține realizări semnificative în domeniul pe care vi l-ați ales, trebuie să vă gîndiți cu seriozitate la dvs. și la viitorul dvs. Majoritatea oamenilor rătăcesc prin viață. Ei *vor* să le fie mai bine și *speră* că va fi mai bine, dar n-au luat niciodată o hotărîre clară de a *face* să fie mai bine.

De-a lungul anilor, am vorbit cu mii de oameni de succes; aproape toți mi-au mărturisit că punctul de cotitură în viața lor a fost momentul în care au luat o decizie clară de a plăti orice preț va fi necesar pentru a deveni cei mai buni în sfera lor de activitate. De îndată ce luați această hotărîre, toate legile și principiile mentale vor începe să acționeze în favoarea dvs. Începeți să atrageți idei și ocazii pentru a progresa în viața personală și profesională. Atrageți în viața dvs. oameni care vă pot ajuta cu sfaturi și relații. La ușa dvs. sosesc cărți, casete și articole cu idei grozave despre cum să progresați mai repede. Primiți prin poștă broșuri despre cursuri și seminarii. Cu fiecare pas spre perfecționare, atrageți și mai multe ocazii de a vă folosi noile aptitudini și capacități.

Faceți ceea ce vă pasionează

Unul dintre cei mai importanți factori cu impact asupra prezentului și viitorului dvs. este puterea iubirii. Această putere reprezintă de fapt o lege sau un principiu, care afirmă că în viață fie primim dragoste, fie încercăm să compensăm lipsa ei.

Un corolar al legii iubirii este acela că vă puteți bucura cu adevărat de succes și de fericire numai atunci cînd vă dedicați trup și suflet acelui lucru care vă pasionează cel mai mult.

E aproape imposibil să perseverați în drumul spre desăvîrșire dacă nu vă place cu adevărat ceea ce faceți. În absența unui angajament profund, atunci cînd apar dificultăți, veți abandona și veți încerca să faceți altceva.

Să vă pun o întrebare. Dacă mîine ați cîștiga 1 000 000 de dolari și ați putea să vă alegeți orice profesie sau ocupație, care ar fi aceasta? Cu alte cuvinte, dacă ați dispune de tot timpul și toți banii de care aveți nevoie și ați fi liber să vă alegeți orice ocupație, ce v-ar plăcea să faceți cel mai mult?

Oamenii cei mai realizați și mai fericiți din această lume sînt bărbații și femeile care s-au dedicat cu tot sufletul atingerii excelenței în ceea ce-i pasionează, ceea ce ei simt că poate reprezenta contribuția lor în lume.

Natura v-a creat într-un fel cu totul special. Vă puteți bucura de succes și de fericire numai dacă simțiți că faceți ceva care le este oamenilor de un real folos. Această capacitate de a se concentra asupra unui scop exterior, acela de a schimba în bine viața și activitatea celorlalți, este o trăsătură comună tuturor oamenilor de valoare din societatea noastră — oameni respectați, apreciați, bine plătiți și cu performanțe înalte.

Creați o schimbare prin viața dvs.

Ce schimbare vreți să creați în această lume? Pe cine vreți să ajutați și să îmbogățiți și în ce fel? Ce fel de activități desfășurate împreună cu alții vă stimulează cel mai mult mîndria și respectul de sine? Care dintre realizările dvs. trecute v-au făcut să vă simțiți important? Ce vă place să faceți mai mult decît orice?

Se spune că viața este studiul *atenției*. Viața dvs. se îndreaptă întotdeauna în direcția lucrurilor care vă atrag cel mai mult atenția. Una dintre metodele de a determina ce puteți face cu viața dvs. este să vă examinați experiențele din trecut. Pe ce fel de aptitudini sau capacități s-au bazat succesele dvs. anterioare? Ce lucruri ați considerat că sînt ușor de făcut, deși altora le puneau probleme? Ce materii sau activități vă plăceau cel mai mult la școală?

Dacă vă examinați activitatea actuală, ce aspect vă place cel mai mult? La ce anume vă pricepeți cel mai bine? În ce domeniu aduceți cea mai mare contribuție firmei la care lucrați? Dacă ați putea desfășura ziua întreagă o singură activitate, de dimineața pînă seara, care ar fi aceasta?

Planificați-vă propria carieră

Datorită vitezei cu care se schimbă astăzi lucrurile în afaceri și în industrie, probabil că în cursul vieții veți avea mai multe locuri de muncă și profesii. Vă veți schimba locul de muncă la un interval de cîțiva ani: fie veți trece pe un alt post în cadrul organizației, fie vă veți muta de la o firmă la alta sau dintr-un domeniu în altul. Cunoștințele și aptitudinile curente vor deveni în cele din urmă depășite. Pentru a ține pasul cu schimbările și pentru a avea un standard de viață satisfăcător, va trebui să vă sporiți tot timpul volumul de cunoștințe și să vă dezvoltați noi aptitudini.

O întrebare interesantă pe care ar trebui să v-o adresați este: „Care va fi următoarea mea slujbă?" Ținînd cont de schimbările din jurul dvs. și de cerințele noi și neașteptate cu care vă confruntați la locul de muncă, care sînt tendințele? Ce fel de muncă veți face peste un an? Dar peste cinci ani?

Apoi vă puteți întreba: „Care va fi următoarea mea profesie?" De vreme ce sfera în care lucrați este în continuă schimbare, ar putea fi nevoie să vă orientați spre un domeniu de activitate total diferit pentru a vă bucura de succes pe viitor? Ce domenii noi vă atrag cel mai mult? Dacă ați putea lucra în orice domeniu, ce ați alege?

Poate cea mai importantă întrebare este: „În ce direcție trebuie să fiu un adevărat maestru ca să-mi cresc încontinuu standardul de viață în anii ce vor veni?"

Deoarece șansele ca pe viitor să vă schimbați locul de muncă sînt mari, începeți de pe acum să definiți și să descrieți slujba sau postul ideal. Trebuie să vă gîndiți bine și să aflați singur ce vă pasionează cu adevărat. Apoi vă puteți alcătui un plan pentru a deveni foarte bun în activitatea dvs. favorită, astfel încît să fiți plătit la cele mai înalte standarde din profesia dvs. Dacă nu vă planificați singur cariera, nimeni altcineva n-o s-o facă în locul dvs.

Măiestria poate fi mai aproape decît credeți

Uneori, oamenii se descurajează gîndindu-se că le va lua prea mult timp, luni sau chiar ani, pentru a deveni experți în sfera lor de activitate. Abandonează înainte ca măcar să fi început. Însă adesea puteți să vă îmbunătățiți aptitudinile mai slabe în numai cîteva săptămîni sau luni. După aceea, le veți putea folosi întreaga viață, alături de celelalte capacități ale dvs. Cu timpul, veți uita eforturile și sacrificiile pe care le-ați făcut pentru a atinge acel nivel de măiestrie, dar statutul de expert în domeniul dvs. va continua să vă aducă recompense și avantaje.

Cînd vă asumați responsabilitatea pentru viitorul dvs., acceptați acea regulă străveche ce spune că viața va fi mai bună numai dacă dvs. veți fi mai bun. Este o regulă deopotrivă simplă și imuabilă. Ea afirmă de fapt că viața dvs. se va îmbunătăți în exterior numai atunci cînd veți deveni mai bun în interior. Dacă vreți ca vînzările să crească, trebuie să deveniți un agent de vînzări mai bun. Dacă vreți ca personalul dvs. să fie mai bun, trebuie să deveniți un director mai eficient. Dacă vă doriți copii reușiți, trebuie să fiți un părinte mai bun. Puteți îmbunătăți orice aspect al lumii exterioare dacă acționați asupra dvs. înșivă și vă străduiți să deveniți mai bun în interior.

Propuneți-vă un scop, alcătuiți-vă un plan și treceți la treabă

Odată ce ați identificat aptitudinile esențiale pe care trebuie să le stăpîniți, notați-le sub forma unor scopuri, alcătuiți un plan pentru realizarea lor, stabiliți un termen și treceți la lucru. Indiferent cît de mult timp v-ar lua, mergeți înainte. Aveți răbdare cu dvs. înșivă. Roma nu a fost construită într-o zi. Aptitudinile importante se dezvoltă în timp. Dar dacă perseverați, pas cu pas, în cele din urmă veți deveni unul dintre cei mai competenți și mai bine plătiți oameni din domeniul dvs.

Veți cîștiga recompensele, recunoașterea și aclamațiile tuturor oamenilor din jurul dvs. Oamenii vă vor spune că ați avut noroc să lucrați în acel domeniu sau să fiți atît de bun la ceea ce vă place cu adevărat. Dar dvs. veți ști că norocul nu are nici o legătură cu succesul dvs.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Identificați aptitudinile esențiale care vă vor asigura succesul în sfera dvs. de activitate; selectați aptitudinea care vă poate ajuta cel mai mult și alcătuiți un plan pentru a deveni un expert în acel domeniu.
2. Determinați cel mai valoros serviciu pe care-l puteți oferi companiei și șefului dvs.; concentrați-vă asupra lui în fiecare zi.
3. Identificați principalii clienți din cadrul și din afara organizației dvs. și alcătuiți un plan pentru ca serviciile dvs. să devină valoroase pentru ei.
4. Luați hotărîrea să ajungeți în rîndul primilor 10% din domeniul dvs., apoi faceți un plan pentru a deveni un expert în zonele rezultatelor-cheie.
5. Gîndiți-vă ce aptitudini va trebui să vă formați și să vă perfecționați pentru ca peste cinci ani să fiți un lider în sfera dvs. de activitate. Alcătuiți un plan pentru a vă însuși aceste aptitudini și începeți imediat.
6. Supuneți-vă unei introspecții și examinați-vă experiențele din trecut: ce vă pasionează cu adevărat și cum v-ați putea organiza cariera în funcție de preferințele dvs.?
7. Mergeți la șeful dvs. și întrebați-l ce puteți face pentru a deveni un angajat mai valoros pentru companie. Oricare ar fi răspunsul primit, transpuneți-l imediat în acțiune.



AL CINCILEA PRINCIPIU
Atitudinea este crucială

„Cea mai importantă revoluție a generației mele este descoperirea faptului că atitudinea determină aspectele exterioare ale vieții."

William James

Oamenii sînt considerați *norocoși* atunci cînd par să progreseze mai repede și să ajungă mai departe într-un timp mai scurt decît alții. Ori de cîte ori cineva ajunge în vîrful domeniului său de activitate și realizează lucruri extraordinare, oamenii care nu o duc la fel de bine susțin că succesul lui se datorează norocului.

Dacă vă asumați responsabilitatea pentru propriul viitor în loc să-l lăsați la voia întîmplării, veți începe să trăiți tot mai multe experiențe pe care omul de rînd le consideră noroc chior. Veți dori să înglobați în viața dvs. principiile descrise în această carte, pentru a obține mai repede și mai ușor ceea ce doriți, în loc să munciți din greu ani întregi.

Probabil cel mai important dintre toți factorii succesului, cel care vă poate înălța sau doborî este calitatea personalității dvs., atitudinea cu care abordați lumea și toate relațiile dvs.

Simpatia este un alt factor esențial al șansei. Principiul simpatiei sună astfel: „Cu cît oamenii vă simpatizează mai mult, cu atît mai deschiși vor fi față de influența dvs. și cu atît mai mult vă vor ajuta să vă atingeți scopurile."

Cei mai populari oameni sînt adesea și cei mai influenți în orice domeniu. O atitudine mentală pozitivă este strîns legată de succes în aproape orice activitate. Există o vorbă

veche: „Atitudinea, și nu aptitudinea determină altitudinea la care ajungeți". Cînd deveniți o persoană pozitivă și optimistă, oamenii vă deschid uși care rămîn închise pentru ceilalți.

Ființele umane sînt în esență *emoționale*. Luăm hotărîri bazate pe emoții, apoi le găsim justificări logice. Sentimentele noastre ne controlează aproape în întregime, în orice situație — mai ales în interacțiunile cu ceilalți. În competiția dintre rațiune și sentiment, emoția cîștigă de fiecare dată.

Dacă vreți cu adevărat să vă bucurați de un flux continuu al șansei și al ocaziilor fericite, aveți datoria să vă dezvoltați o personalitate care radiază căldură și încredere, care atrage oamenii oriunde v-ați duce. Iar adevărata dvs. personalitate se exprimă întotdeauna prin atitudinea pe care o aveți față de ceilalți.

Singurul lucru pe care nu-l puteți ascunde

Earl Nightingale, celebrul comentator de radio, spunea că *atitudinea* este cel mai important cuvînt din limba engleză și din oricare altă limbă. Atitudinea poate fi definită drept modul emoțional în care abordați orice persoană sau orice situație. Este unica dvs. trăsătură pe care oamenii o observă imediat. Atitudinea o răzbate din expresia feței, din tonul vocii și din limbajul trupului. Este percepută numaidecît în orice interacțiune umană.

Oamenii din jur sînt influențați de atitudinea dvs. și reacționează aproape instantaneu. Cînd sînteți optimist, plăcut și binevoitor cu oamenii, ei vă răspund în același fel.

Imaginați-vă doi indivizi care sosesc la aceeași firmă, la scurt timp unul după altul. Unul dintre ei este vesel, prietenos și binevoitor. Celălalt este posomorît și nesigur pe el. Care dintre ei credeți că va reuși să treacă de portar și să ajungă la potențialul client?

Dacă aveți de ales între a cumpăra un produs sau un serviciu ori a face afaceri cu doi oameni diferiți, pe care dintre ei l-ați prefera, pe cel optimist sau pe cel negativist?

Fiți un jucător de echipă

La serviciu, capacitatea de a vă înțelege cu ceilalți, de a coopera și de a fi un bun jucător de echipă este una dintre cele mai admirate calități ale angajaților care se bucură de un respect deosebit. În numeroase studii asupra concedierilor, s-a descoperit că principalul motiv pentru care oamenii sînt dați afară este incapacitatea lor de a se înțelege cu ceilalți.

Chiar și în perioadele de recesiune, tot oamenii negativiști sînt dați afară primii. Oamenii optimiști, cei care se înțeleg bine cu toată lumea, sînt întotdeauna ultimii care pleacă (sau poate nici măcar nu pleacă). Și dacă totuși sînt concediați, întotdeauna sînt primii care se angajează din nou, fie la fostul patron, fie la o altă firmă.

Una dintre metodele ce vă asigură o viață extraordinară este să fiți plăcut și apreciat de toți colegii de serviciu. Vă veți bucura astfel de mai multe oportunități și de promovări mai rapide. Veți cîștiga mai mulți bani și vi se vor da responsabilități mai mari. Datorită atitudinii dvs. mentale pozitive, oamenii aflați în jurul, superiori sau subalterni, precum și cei de la același nivel, vor dori să aveți succes și vor face tot posibilul să vă ajute.

O persoană cu o atitudine pozitivă poate progresa în cîțiva ani mai mult decît o persoană cu o atitudine negativistă în 10 sau 20 de ani. Tuturor ne place să cumpărăm produse și să lucrăm cu oameni agreabili, alături de care ne simțim bine și în jurul cărora simțim că ne putem controla cuvintele și comportamentul.

Controlați-vă cu strictețe vorbele și faptele și aveți grijă ca tot ceea ce faceți să fie spre binele dvs. În fiecare zi,

alegeți să vă comportați așa cum v-ar plăcea să fiți amintit în gîndurile și conversațiile celorlalți.

Cheia personalității dvs.

Respectul de sine este cheia personalității dvs. Sentimentele pe care le aveți față de propria persoană determină mai mult decît orice impactul pe care-l aveți asupra celorlalți. Cea mai bună definiție a respectului de sine este *cît de mult vă plăceți pe dvs. înșivă.* Cu cît vă plăceți și vă respectați mai mult, cu atît mai mult îi veți plăcea și respecta pe ceilalți și cu atît mai mult aceștia vă vor plăcea și respecta pe dvs. Tot ceea ce faceți și spuneți pentru a vă clădi și consolida respectul de sine vă îmbunătățește atitudinea și relațiile cu ceilalți oameni.

Acesta este un alt mod de a spune că lumea exterioară va oglindi lumea interioară. Relațiile pe care le aveți cu lumea din jur vor fi o reflectare a valorilor dvs. interioare.

Condiția psihică este foarte asemănătoare cu condiția fizică; ambele necesită un antrenament regulat. La fel cum faceți exerciții pentru a vă păstra într-o formă fizică bună, pentru a avea o formă mentală bună, trebuie să vă exersați mintea. Musculatura trupului se dezvoltă printr-un efort continuu. Musculatura mentală, nivelul respectului de sine și al încrederii în propria persoană se dezvoltă de asemenea prin eforturi speciale.

Zilnic consumați alimente sănătoase și nutritive pentru a vă hrăni și a vă păstra sănătatea și energia fizică. În același fel, vă hrăniți mintea în fiecare zi cu *alimente mentale* sănătoase pentru a vă asigura o atitudine pozitivă, optimistă și încrezătoare, indiferent ce s-ar întîmpla.

Programul de întreținere mentală

Am vorbit deja despre cîteva exerciții din programul de întreținere mentală. Haideți să recapitulăm cîteva dintre ele:

În primul rînd, pentru a îndepărta emoțiile negative de furie, învinovățire, invidie, resentimente și autocompătimire, luați o decizie conștientă de *a vă asuma întreaga responsabilitate* pentru viața dvs., pentru tot ceea ce sînteți și tot ceea ce veți deveni. Refuzați să vă găsiți scuze sau să dați vina pe altcineva. Gîndiți-vă că sînteți principala forță creatoare a propriului prezent și viitor. Înțelegeți că sînteți acolo unde sînteți și ceea ce sînteți ca rezultat al alegerilor și deciziilor din trecut; ca autor al acestor alegeri, dvs. sînteți singurul responsabil.

În al doilea rînd, luați hotărîrea să fiți *activ, și nu pasiv*. Puneți lucrurile în mișcare în loc să așteptați și să sperați să se întîmple ceva. Considerați-vă *stăpînul*, și nu victima schimbării. Dacă un aspect al vieții dvs. nu vă mulțumește, treceți la treabă și schimbați ceva, dar nu permiteți emoțiilor negative să pună stăpînire pe dvs. sau să vă întunece viziunea.

În al treilea rînd, propuneți-vă *scopuri clare, scrise* în fiecare domeniu al vieții dvs. Așterneți pe hîrtie planuri de acțiune pentru fiecare țel în parte. Munciți în fiecare zi pentru atingerea celor mai importante obiective. Păstrați-vă impulsul de a merge înainte și de a progresa, care vă oferă energie și entuziasm. Fiți atît de ocupat cu lucrurile importante pentru dvs., încît să nu aveți timp să vă faceți griji pentru probleme mărunte sau situații asupra cărora n-aveți nici un control.

Dacă vă asumați întreaga responsabilitate și alcătuiți un plan scris pentru viața dvs., vă creați o fundație care vă permite să vă înălțați oricît de sus. Această combinație ideală vă oferă un simț extraordinar al propriei puteri și vă ajută să vă clădiți viitorul.

În al patrulea rînd, recunoașteți faptul că *aptitudinile și cunoștințele* sînt cheia independenței financiare. Cu cît învățați mai mult, cu atît cîștigați mai mult. Cu cît sînteți mai bine documentat în domenul dvs., cu atît veți avea mai multe ocazii de a vă folosi cunoștințele. Străduiți-vă pe zi ce trece să deveniți mai bun. Știți că *dacă nu va fi mai bine, va fi mai rău*.

În al cincilea rînd, înțelegeți faptul că *măiestria* în domeniul dvs. este absolut esențială pentru a vă bucura de succes, realizări și ceea ce lumea numește noroc. Performanțele superioare deschid toate ușile și vă permit să cîștigați atît cît meritați în realitate.

În al șaselea rînd, faceți-vă un plan de *dezvoltare personală și profesională:* citiți cărți, ascultați programe educaționale audio, participați la cursuri și seminarii, profitați de orice ocazie de a vă spori cunoștințele și de a dezvolta aptitudinile. Cu cît munciți mai mult pentru a perfecționa aptitudinile-cheie de care aveți nevoie pentru a vă atinge scopurile, cu atît vă veți simți mai încrezător și mai competent. Știți că succesul nu este o întîmplare. Norocul e doar o vorbă pe care o folosesc oamenii ca să-și explice binecuvîntările care se revarsă mereu asupra oamenilor care au devenit experți în domeniul lor de activitate.

Al șaptelea lucru și poate cel mai important: fiți conștient de faptul că *deveniți ceea ce gîndiți*. Prin urmare, impuneți-vă disciplina de a vă gîndi tot timpul la lucrurile pe care le *doriți* și de a *nu* vă gîndi la lucrurile pe care nu le doriți.

Programați-vă mintea pentru succes

Există o serie de *tehnici de programare mentală* foarte puternice pe care le puteți folosi pe parcursul zilei ca să deveniți o persoană mai optimistă și mai eficientă. Fiecare dintre aceste tehnici este deopotrivă practică și garantată,

iar dacă le folosiți pe toate, nimic nu va mai putea să vă stea în cale.

Prima dintre aceste tehnici este folosirea frecventă a *afirmațiilor pozitive* pentru a vă programa subconștientul și a rămîne optimist și încrezător. 95% dintre emoțiile noastre sînt determinate de felul în care ne vorbim nouă înșine în fiecare clipă. Dacă vă controlați și vă dirijați dialogul interior, preluați controlul asupra gîndurilor, sentimentelor și faptelor dvs. — în esență, asupra viitorului dvs.

Dr. Martin Seligman de la Universitatea din Pennsylvania numește această tehnică „stilul explicativ." Felul în care vorbiți cu dvs. înșivă și vă explicați realitatea determină în mare parte sentimentele dvs. față de ce se întîmplă în jur. Cu alte cuvinte, nu ceea ce vi se întîmplă, ci felul în care *interpretați* evenimentele determină reacția dvs., fie ea pozitivă sau negativă.

Dacă nu vă gîndiți și nu vorbiți în mod conștient și deliberat despre ceea ce vă doriți, există tendința firească de a începe să vă gîndiți la lucrurile care n-ați vrea să se întîmple, la oamenii sau situațiile care vă supără sau vă înfurie. Dacă nu preluați controlul asupra minții dvs. și nu vă concentrați asupra direcției în care vreți să mergeți, veți aluneca, la fel ca toată lumea, pe panta negativismului și a îngrijorării.

Principiul afirmației spune: *Afirmațiile puternice pe care le repetați permanent, în mod conștient, vor fi în mod inevitabil percepute de către subconștient drept comenzi.*

Scopul sau comanda imprimate în subconștient vor începe să se concretizeze în lumea înconjurătoare. Un nou scop vă activează sistemul asociativ. Acest lucru vă sporește atenția și sensibilitatea față de oameni, idei și oportunități care vă pot fi de folos. Puteți să apăsați pe accelerator și să vă îndreptați mai repede către țelurile dvs.

Un discurs interior optimist și afirmațiile pozitive sînt instrumentele care vă ajută să vă controlați gîndirea și să rămîneți concentrat asupra atingerii scopurilor. Dacă folo-

siți afirmații pozitive, potențialul dvs. este nelimitat. Puteți literalmente să vă transformați în persoana care vreți să fiți. Cuvintele înzestrate cu cea mai mare forță motivațională sînt cele pe care vi le spuneți dvs. înșivă cu credință.

Cea mai eficientă afirmație pozitivă cu caracter general pe care o puteți folosi ca să vă dezvoltați respectul de sine și încrederea sună astfel: *„Îmi place cum sînt! Îmi place cum sînt! Îmi place cum sînt!"*, repetată la nesfîrșit.

Cînd veți spune prima oară „Îmi place cum sînt!", s-ar putea să vă simțiți puțin stînjenit. S-ar putea să sune puțin fals. E foarte firesc. Psihologii numesc acest sentiment *disonanță cognitivă*. Este un sentiment trăit de fiecare dată cînd un mesaj nou, pozitiv intră în conflict cu un mesaj negativ străvechi, rămas în subconștient ca urmare a unor experiențe neplăcute din trecut.

Dar atunci cînd repetați încontinuu afirmația pozitivă „Îmi place cum sînt!", în cele din urmă subconștientul va accepta aceste cuvinte drept noile instrucțiuni de operare. Începeți să vă simțiți, să gîndiți și să acționați ca o persoană cu foarte mult respect de sine. Cu cît apreciați mai mult propria persoană, cu atît mai mult vă plac și ceilalți. Deveniți o persoană mai pozitivă. Și cu cît îi simpatizați mai mult pe ceilalți, cu atît mai mult vă vor aprecia și ei; vor fi dornici să colaboreze cu dvs. Totul începe cu respectul de sine.

O altă afirmație puternică pe care o puteți folosi constă în repetarea cuvintelor: *„Sînt cel mai bun! Sînt cel mai bun! Sînt cel mai bun!"* Ori de cîte ori vă gîndiți la dvs. și la munca dvs., spuneți-vă că sînteți cel mai bun și veți deveni și mai bun, folosind afirmații puternice, pozitive. Spuneți-vă că sînteți un maestru în domeniul dvs. Prima dată s-ar putea să vă simțiți puțin ciudat, dar în scurt timp vă veți obișnui tot mai mult cu noul mesaj. Și vorbele dvs. vor începe să se adeverească. Performanțele dvs. se vor îmbunătăți pe zi ce trece.

O metodă extraordinară de a folosi afirmațiile pozitive este să începeți fiecare zi repetînd cuvintele: *„Sînt fericit, sînt sănătos, mă simt extraordinar!"*

Cînd oamenii vă întreabă cum merge treaba, dați-le întotdeauna un răspuns pozitiv: „Excelent!" sau „Minunat!"

Vorbiți despre persoana și despre viața dvs. așa cum ați vrea să fie, nu așa cum sînt în prezent. Rețineți, înainte de a obține ceva în realitate, trebuie să vă convingeți subconștientul că aveți deja acel lucru. Dacă pentru moment nu vă simțiți optimist și entuziast, purtați-vă ca și cum ați fi. „Prefaceți-vă pînă cînd devine realitate."

Mintea dvs. subconștientă, care vă controlează atitudinea, personalitatea, limbajul trupului, emoțiile precum și nivelul de entuziasm și energie funcționează automat, asemenea unui calculator. Nu are capacitatea de a gîndi sau a decide pe cont propriu. Nu face decît să accepte instrucțiuni. Este ca și cum conștientul ar fi grădinarul, iar subconștientul, grădina. Puteți să sădiți flori sau buruieni. Ambele vor crește. Dar dacă nu sădiți flori, buruienile vor răsări singure.

Înlocuiți gîndurile negative cu gînduri pozitive

Legea substituției explică unul dintre cele mai puternice principii care vă ajută să vă creați propriul viitor. Mulți oameni mi-au spus că înțelegerea acestui principiu simplu le-a schimbat complet viața. Legea substituției afirmă că în conștient poate exista *un singur gînd la un moment dat*, pozitiv sau negativ, și dvs. puteți să-l alegeți. Puteți decide oricînd să înlocuiți un gînd negativ cu unul pozitiv.

Felul în care gîndiți sau simțiți, felul în care acționați sau reacționați constituie întotdeauna rezultatul unei alegeri. Dacă sînteți fericit sau nefericit, furios sau voios, entuziast sau deprimat, înseamnă că ați *ales* să fiți astfel. Este o chestiune de alegere, iar alegerea este întotdeauna a dvs.

Afirmațiile pozitive vă ajută să vă concentrați asupra lucrurilor pe care le doriți și care sînt importante pentru dvs. Puteți alege să vă hrăniți mintea cu mesaje pozitive, care vă fac viața mai bună, și nu cu lucruri care vă fac trist sau furios. Cu ajutorul afirmațiilor, vă puteți controla și îmbunătăți atitudinea față de propria persoană și față de ceilalți. Puteți folosi Legea Substituției pentru a îndepărta gîndurile negative, înlocuindu-le cu gînduri despre scopurile pe care le urmăriți.

Îndepărtați gîndurile negative

Ihzrat Khan, maestrul sufi[1], scria: „Viața este un șir nesfîrșit de probleme." În prezent, probabil că viața dvs. e plină de probleme mai mari sau mai mici. Dacă nu sînteți atent, aceste probleme vă vor umple gîndurile și vor pune stăpînire pe mintea dvs. Cu cît vă gîndiți mai mult la problemă, cu atît mai negativă va fi atitudinea dvs.

Pentru a contracara această tendință firească spre negativism, concentrați-vă asupra țelurilor dvs. Ori de cîte ori vă înfurie ceva, neutralizați sentimentul negativ gîndindu-vă la scopurile pe care le urmăriți și concentrîndu-vă în special asupra celui mai important dintre ele. Repetați-l sub forma unei afirmații pozitive, la timpul prezent. Vorbiți cu dvs. înșivă despre ceea ce vreți; astfel veți ține la distanță gîndurile nedorite.

Cînd aveți o problemă, obișnuiți-vă *să vă gîndiți la soluție*. Încetați să mai rumegați problema în mintea dvs., gîndindu-vă cine e de vină și întrebîndu-vă cum ați fi putut sau cum ar fi trebuit să procedați. Gîndiți-vă mai bine la soluție și la ce puteți face în continuare. De îndată ce începeți să vă gîndiți la o rezolvare, mintea dvs. se calmează și

[1] Sufism — curent în mistica musulmană, apărut în secolul al VIII-lea. Adepții sufismului — numiți sufi — consideră că viața este o călătorie spirituală către divinitate. (*N. red.*)

se limpezește. Deveniți pozitiv și constructiv. Vă recăpătați controlul.

Aproape toate trăirile negative vă fac să vă amintiți și să răscoliți un eveniment sau o situație din trecut. Gîndirea pozitivă vine din concentrarea asupra scopurilor dvs. și a acțiunilor pe care le puteți face chiar acum pentru a vă îndeplini obiectivele cît mai curînd.

O altă utilizare a principiului substituției este *să vă gîndiți mai mult la viitor decît la trecut*. Gîndiți-vă la destinație, și nu la locurile prin care ați trecut. Gîndiți-vă la viața ideală și la posibilitățile extraordinare care vă așteaptă. Visurile și viziunile despre viitor sînt în mod firesc pozitive și dătătoare de încredere. Nu puteți să vă gîndiți în același timp la ele și la lucrurile care vă trag înapoi.

Puteți folosi legea substituției și astfel: ocupați-vă cu atîta intensitate de scopurile și sarcinile importante pentru dvs., încît să nu mai aveți timp să vă gîndiți la altceva. Singurul antidot al îngrijorării este activitatea continuă, susținută. Mi-a plăcut întotdeauna versul lui Tennyson: „Trebuie să mă pierd în faptă ca să nu sfîrșesc în disperare." Cînd „vă pierdeți în faptă", grijile dispar.

Veți fi ceea ce *vedeți*

Capacitatea de a vizualiza scopurile viitoare drept realități curente și de a vă vedea pe dvs. înșivă așa cum vreți să fiți cu adevărat este o forță extraordinară, care vă poate aduce succes, fericire și mari realizări. Pentru a folosi cît mai bine puterea vizualizării, obișnuiți-vă să vă hrăniți mintea cu un flux continuu de imagini pozitive, ce reprezintă persoana care doriți să deveniți și viața mult visată.

Orice schimbare pozitivă din viața dvs. începe cu o transformare a imaginilor mentale. Dacă vorbiți cu oameni nefericiți și-i întrebați la ce se gîndesc în cea mai mare parte a timpului, veți descoperi că aproape permanent se gîndesc la

problemele lor, la facturi, la relațiile dificile și la toate obstacolele ce le stau în cale.

Dar cînd vorbiți cu oameni fericiți și împliniți, veți vedea că mai tot timpul se gîndesc și vorbesc despre ceea ce vor să fie, să facă și să aibă. Se gîndesc și vorbesc despre acțiunile concrete pe care le pot întreprinde pentru a-și atinge scopul. Mintea lor este mereu plină de imagini proaspete, pline de viață despre cum vor arăta scopurile și visurile lor cînd vor deveni realitate.

Însușiți-vă noi aptitudini

Unul dintre secretele însușirii unei noi aptitudini este capacitatea de a vă vizualiza folosind acea aptitudine. Un secret al măiestriei sportive este capacitatea de a vă vedea ca pe un as în sportul respectiv. Cheia unei forme fizice bune este puterea de a vizualiza trupul pe care-l veți avea cînd veți fi subțire și zvelt. Un aspect esențial al încrederii în propria persoană este capacitatea de a vă vedea abordînd cu încredere un aspect important al vieții dvs.

Dați comenzile potrivite

Imaginile dvs. mentale sînt o formă de afirmații vizuale. Ele reprezintă pentru subconștientul dvs. comenzi pe care acesta încearcă să le transpună în realitate. Dar atît afirmațiile cît și vizualizarea sînt procese neutre. Ele pot funcționa în favoarea sau în defavoarea dvs. Pot face să se întîmple ceea ce vreți sau ceea ce nu vreți. Creează în viața dvs. lucrurile la care vă gîndiți cel mai mult, fie că sînt pozitive sau negative.

Pentru majoritatea oamenilor, problema este că dimineața se gîndesc cîți bani vor să cîștige, iar după-amiaza se gîndesc la problemele lor financiare. Seara se duc acasă și își fac griji în legătură cu facturile. Mintea lor primește

mereu o serie de mesaje conflictuale și contradictorii; e ca și cum ar da unui șofer de taxi noi instrucțiuni la fiecare colț de stradă. Prin urmare, ei întîi fac un pas înainte, apoi unul înapoi. În timp, par să nu ajungă nicăieri.

Hrăniți-vă mintea cu imagini captivante

Pentru a vă bucura de roadele „norocului", cum îl numesc unii oameni și pentru a vă construi propriul viitor, trebuie să activați pe deplin forțele pozitive ale legii atracției. Trebuie să folosiți această lege pentru a atrage în viața dvs., din toate direcțiile, oamenii și situațiile care vă pot ajuta să vă atingeți țelurile. Trebuie să afirmați, să vizualizați și să acționați tot timpul în conformitate cu idealurile dvs. și să evitați gîndurile legate de o posibilă realitate nedorită.

Pentru a vă consolida capacitatea de vizualizare și afirmare, cumpărați reviste ce conțin imagini de case, haine, echipamente, mobilă și vacanțe — lucruri de care vreți să vă bucurați într-o zi. Decupați-le și lipiți-le prin toată casa și la birou. Gîndiți-vă la ele și păstrați tot timpul în minte imaginea lor.

Cînd soția mea și cu mine am început să vorbim despre casa visurilor noastre, am cumpărat și am citit toate revistele posibile în care erau descrise case frumoase. La sfîrșit de săptămînă, vizitam case frumoase scoase la vînzare în cartiere selecte. Le străbăteam de la un cap la altul, observînd diversele caracteristici care ne plăceau. Făceam plimbări îndelungi și discutam mereu despre cum va arăta căminul pe care îl visam. Am alcătuit liste cu toate trăsăturile pe care doream să le aibă casa noastră.

A mers! În mai puțin de trei ani, ne-am mutat dintr-un apartament într-o casă închiriată. Apoi am cumpărat prima casă, iar în final o alta care ni se potrivea perfect în toate privințele. Din cele 42 de trăsături ale casei ideale de pe lista noastră, cea pe care am cumpărat-o avea 41. Casa s-a

dovedit a fi copia fidelă a imaginii pe care o creasem în mintea noastră.

Trăiți emoția

Poate cel mai important ingredient pe care-l puteți adăuga la procesul de afirmare și vizualizare este să *trăiți emoțional* cuvintele și imaginile dvs. mentale. Formula succesului afirmă că:

Gîndul × Emoția = Realitatea (G × E = R)

Gîndul sau imaginea scopului dorit, înmulțit cu emoția dorinței și a entuziasmului pe care le asociați cu el, va determina viteza cu care vă atingeți scopul. Cu cît asociați emoții mai intense unui scop, unei afirmații sau unei imagini, cu atît mai multă energie va produce comanda respectivă și cu atît mai rapid va fi îndeplinită de către subconștient. Cînd simțiți o dorință arzătoare de a realiza ceva, generați o forță internă plină de entuziasm și hotărîre, care vă împinge înainte și vă ajută să depășiți orice obstacole care vă stau în cale.

Gîndul creează fapta, fapta creează gîndul

Legea reversibilității ascunde o forță pe care o puteți folosi pentru a vă crea propria viață, explicînd unul dintre cei mai importanți factori ai norocului. Această lege este cunoscută de mii de ani. A fost propovăduită de mulți dintre marii învățători ai istoriei. În realitate, ea reprezintă baza și expresia *credinței*, principiul fundamental al tuturor religiilor. William James de la Harvard a redescoperit-o în 1905 și a scris: „Așa cum sentimentele generează fapte pe măsură, și acțiunile generează sentimente pe măsura faptelor."

Prin urmare, puteți să vă *purtați* de parcă v-ați *simți* așa cum doriți. Vă puteți programa subconștientul dacă acționați ca și cum ați avea deja calitățile și trăsăturile pe care le doriți cel mai mult. Apoi mintea subconștientă va genera emoțiile și energia corespunzătoare cuvintelor și acțiunilor dvs.

De exemplu, să presupunem că într-o dimineață vă treziți fără prea mult entuziasm. Poate că nu aveți chef să vorbiți cu clienți noi sau să mergeți la bancă. Dar dacă pretindeți în mod intenționat că sînteți optimist și încrezător, după cîteva minute, veți începe să vă și simțiți astfel. Veți fi fericit și stăpîn pe dvs. Vă veți simți optimist și entuziast. Acțiunile dvs. vor crea sentimente și emoții pe măsură.

De cîte ori se întîmplă ca antrenorul unei echipe de fotbal condusă la pauză să țină un discurs încurajator în vestiar? Probabil de fiecare dată. După pauză, fotbaliștii se avîntă pe teren cu entuziasm, de parcă ar fi pe cale să cucerească lumea. De foarte multe ori, această nouă atitudine de încredere și entuziasm schimbă soarta meciului și le aduce victoria.

Deveniți propriul suporter

Puteți deveni propriul suporter vorbind cu dvs. înșivă într-un mod pozitiv și *purtîndu-vă* de parcă ați fi deja persoana care vreți să fiți. Purtați-vă ca și cum ați repeta rolul unei persoane pozitive, vesele și simpatice. Mergeți, vorbiți și comportați-vă de parcă ați fi deja în pielea personajului. Vorbiți cu toți cei pe care-i întîlniți ca și cum tocmai ați fi cîștigat un premiu de excelență în domeniul dvs. sau ați fi cîștigat la loto. Veți fi uimit cît de bine vă veți simți după doar cîteva minute de „interpretare".

Căutați mai întîi să înțelegeți

În relațiile cu ceilalți, un factor esențial al succesului este *empatia*, încercarea de a simți ceea ce simte celălalt. După cum spune Steven Covey, „Căutați mai întîi să înțelegeți, apoi să fiți înțeles."

Una dintre cele mai rapide metode de a depăși orice sentiment de sfială sau nesiguranță este să puneți întrebări celeilalte persoane și să încercați să înțelegeți adevăratele ei sentimente și temeri. Cînd vorbește, ascultați răspunsul în liniște. Puneți întrebări suplimentare și verificați dacă ați înțeles. Repetați ceea ce vă spune ca să fiți sigur că ați priceput. Antrenorul Lou Holtz spunea: „Prima întrebare pe care o pune toată lumea este: *Îți pasă de mine?*" Dacă îi ascultați pe ceilalți, arătați că vă pasă.

Majoritatea oamenilor sînt atît de preocupați de ei înșiși și de detaliile vieții lor, încît nu prea acordă atenție celorlalți. Cînd dvs. faceți exact contrariul și manifestați empatie față de ei, încercînd să le înțelegeți preocupările, punîndu-le întrebări și ascultîndu-i cu atenție, vă vor simpatiza și vor dori să coopereze cu dvs. Vă vor deschide ușile și vor cumpăra ce aveți de vînzare.

Faceți-i pe ceilalți să se simtă importanți

O extensie a principiului empatiei este legea emoțiilor reciproce. Această lege afirmă că *atunci cînd faceți și spuneți lucruri care-i fac pe alții să se simtă bine, aceștia vor dori la rîndul lor să vă facă să vă simțiți bine.*

Oamenii își doresc mai mult decît orice să se simtă importanți. Vor să fie prețuiți și apreciați. Vor să simtă că acțiunile lor într-adevăr contează. Vor să simtă că viața lor are un sens. Este în interesul dvs. să le oferiți acest sentiment ori de cîte ori interacționați cu ei.

Așa cum dvs. vreți ca oamenii să vă placă, să vă respecte și să se poarte frumos cu dvs., fiecare om pe care-l întîl-

niți dorește același lucru. Dacă vreți ca oamenii să spună lucruri care vă sporesc respectul față de dvs. înșivă, căutați orice ocazie de a le spune lucruri amabile, care le sporesc stima de sine. Căutați metode de a-i face pe oameni să se placă și mai mult pe ei înșiși.

În viață, cel mai mult vă plac oamenii care vă fac să aveți o părere foarte bună despre dvs. atunci cînd sînteți împreună cu ei. Oamenii care vă plac cel mai mult pe dvs. sînt cei pe care și dvs. îi faceți să simtă la fel față de ei înșiși. Ori de cîte ori vă întîlniți cu cineva, căutați să-i spuneți cîteva cuvinte care-l fac să aibă o părere mai bună despre sine. Acesta este secretul unor relații interumane extraordinare.

Hotărîți-vă să fiți o persoană pozitivă în orice interacțiune. Indiferent ce se întîmplă, decideți dinainte că niciodată nu veți critica, nu veți condamna și nu vă veți plînge. Dacă nu puteți spune ceva frumos, atunci nu spuneți nimic. Tăcerea poate fi de aur. Chiar dacă aveți o problemă, cînd vorbiți cu cineva e mai bine să cereți ajutor decît să criticați.

Îngrijiți-vă ținuta

Aspectul exterior vă poate ajuta sau vă poate dăuna. Înfățișarea dvs. este un factor important al succesului și poate contribui imens la norocul dvs. Uneori, imaginea dvs. vă poate înălța sau doborî într-o relație de afaceri deosebit de importantă.

Oamenii sînt extrem de înclinați spre vizual. Poate ați auzit spunîndu-se că niciodată nu ai a doua șansă de a face o primă impresie bună. Oamenii îi etichetează și îi judecă mereu pe noii întîlniți, încercînd să-și dea seama dacă sînt sau nu importanți. Acest proces are loc în mod inconștient. De obicei, nici măcar nu ne dăm seama ce se întîmplă. Dar adesea, cînd întîlnim o persoană pentru prima dată, luăm o decizie acolo, pe loc. Acea primă impresie ne va influen-

ța pentru totdeauna sentimentele și gîndurile față de persoana respectivă.

Cercetările au evidențiat faptul că oamenii își fac o părere despre cineva *în primele patru secunde*. Mintea fiecărui om este aidoma unui ciment care se usucă foarte repede, iar primele patru secunde întipăresc în el prima impresie. Cimentul se usucă în circa 30 de secunde, iar după acest interval, observatorul va căuta lucruri care îi pot justifica impresia inițială. Datorită modului în care e construită mintea umană, folosim percepția selectivă și ignorăm ori respingem factori sau dovezi care infirmă ceea ce am decis deja să credem.

Oamenii care se bucură de cel mai mare succes au de obicei un aspect exterior plăcut. Ei nu lasă prima impresie la voia întîmplării, iar înfățișarea lor este foarte bine gîndită. Studiază cu atenție alți oameni de succes și se îmbracă într-un mod corespunzător. Îi observă permanent pe oamenii importanți din domeniul lor și se străduiesc să le semene tot mai mult.

Ați auzit vorba „Cine se aseamănă se adună." Veți descoperi că, pe măsură ce atingeți niveluri superioare în profesia dvs. și în viața personală, oamenii de la fiecare nivel se îmbracă mai bine decît oamenii de la nivelurile inferioare. Oamenii de succes pot recunoaște alți oameni de succes într-o încăpere aglomerată. Tot așa cum păsările au un penaj după care pot fi recunoscute de alte păsări din aceeași specie, oamenii au „penajul" lor, alcătuit din hainele pe care le poartă, coafura și accesoriile lor. Datorită forței extraordinare a legii atracției, oamenii care arată la fel par a fi atrași unii de ceilalți în împrejurări sociale și de afaceri.

Realitatea este că vă simțiți cel mai bine atunci cînd aveți de-a face cu oameni asemenea dvs. Așa este toată lumea. Dacă vreți ca oamenii importanți să se simtă bine cu dvs., trebuie să vă îmbrăcați la fel ca ei și să vă purtați aidoma lor. Dacă vreți să fiți luat în serios, este necesar să arătați ca o persoană care trebuie luată în serios.

O ținută de afaceri adecvată

S-au realizat mii de experimente cu privire la cele mai potrivite ținute în diverse situații. Pentru oamenii de afaceri, culorile ideale sînt bleumarin, gri-închis și, ocazional, bej. Acestea sînt și culorile ideale pentru femeile de afaceri, la care se adaugă verde-oliv. Bărbații trebuie să poarte cămăși albe sau în culori pastel și cravate de mătase, asortate cu culoarea costumului. Femeile trebuie să poarte întotdeauna accesorii în armonie cu culoarea principală și croiala hainelor. Atît bărbații cît și femeile trebuie să poarte pantofi de calitate, bine lustruiți.

Există un tip de aspect potrivit pentru bărbații și femeile din fiecare domeniu de activitate și de la fiecare nivel al societății. Dacă vreți să conduceți un camion, puteți să purtați barbă și părul lăsat pe spate. Dacă vreți să aveți succes în afaceri, trebuie să aveți o coafură decentă și o față curată.

Un punct de cotitură în carieră

Un tînăr care lucra pentru o organizație de vînzări din Phoenix se descurca tare prost în munca lui. Era bine educat, purta haine de calitate, avea o personalitate plăcută și multă energie. Era ocupat și activ, dar n-avea noroc la vînzări. Atît el cît și șeful lui erau extrem de iritați, iar șeful chiar se gîndea să-l concedieze.

Tînărul purta barbă și mustață. El se considera atrăgător și deosebit, dar din chestionare reiese că în general clienții consideră părul de pe față ceva excentric, mai ales barba. Ba chiar mai rău, deoarece o barbă acoperă jumătate din față, este privită în mod inconștient ca o mască. Sugerează că individul are ceva de ascuns.

Cînd tînărul a aflat asta la unul din seminariile mele, s-a dus acasă și și-a ras imediat barba și mustața. Chiar a doua zi, a făcut o vînzare de 30 000 de dolari. Cariera lui a

cunoscut un avînt nemaipomenit. Vînzările au continuat să crească. În două luni, ajunsese agentul de vînzători numărul unu din firmă. Aceleași persoane care înainte îl evitau erau acum clienții lui principali și îl recomandau altor oameni. Mi-a spus că dacă n-ar fi aflat că părul de pe față poate fi un dezavantaj pentru un tînăr ca el, probabil că n-ar fi reușit în noua lui carieră.

Totul contează

Unul dintre cele mai importante principii ale succesului și un factor esențial al norocului este că totul contează! Totul contează, nu numai ce vreți dvs. să conteze. Orice lucru mărunt pe care-l faceți sau nu este important într-un fel sau altul. Orice detaliu vă poate ajuta sau vă poate dăuna. Orice aspect vă oferă un avantaj sau un dezavantaj. Orice lucru vă apropie de scopurile dvs. sau vă îndepărtează de ele. Totul contează.

Ați auzit spunîndu-se: „Diavolul stă în lucrurile mici." Este la fel de adevărat în ce privește imaginea dvs. cît și orice alt aspect al vieții profesionale sau personale. Detaliile au o importanță majoră. Trebuie să citiți cel puțin o carte despre ținuta potrivită în afaceri. Nu lăsați nimic la voia întîmplării. Studiați-i pe oamenii de succes din jurul dvs. Dacă sînteți angajat, îmbrăcați-vă asemenea celor aflați cu două niveluri mai sus. Cheltuiți pe haine de două ori mai mult și cumpărați de două ori mai puține. Dacă sînteți funcționar, cînd mergeți la birou trebuie să arătați ca un director. Veți atrage imediat atenția oamenilor care vă pot ajuta.

Cînd o imagine perfectă de profesionist se combină cu angajamentul de a vă dezvolta încontinuu cunoștințele și aptitudinile, înseamnă că vă aflați pe pista rapidă a carierei dvs. Cei mai importanți oameni din lumea în care vă mișcați vor fi nerăbdători să vă ofere noi posibilități.

Formați-vă o părere foarte bună despre dvs.

Un motiv pentru care imaginea este atît de importantă este acela că atunci cînd *arătați* absolut extraordinar într-o situație din viața profesională sau personală, vă *simțiți* de asemenea minunat. Cînd priviți în jurul dvs. și știți că sînteți unul dintre oamenii cel mai bine îmbrăcați din încăpere, aveți un sentiment fantastic de mîndrie, încredere și respect de sine. Vă plăceți și vă respectați mult mai mult pe dvs. înșivă și, prin urmare, simțiți la fel față de ceilalți. Sînteți mai încrezător, mai amabil și mai elegant în relațiile cu ei. Cînd vă îmbrăcați ca un învingător, gîndiți, simțiți și acționați ca un învingător.

Dacă mergeți, vorbiți, vă coafați și vă îmbrăcați asemenea unei persoane importante, se va produce și efectul invers. Acestea vă vor face să vă simțiți o persoană deosebită sub toate aspectele. Și nu uitați că totul contează!

Deschideți toate ușile

Personalitatea și atitudinea dvs. sînt factori esențiali ai norocului. Dacă le asociați cu angajamentul de a fi un maestru în domeniul dvs., îi motivați pe oamenii din jur să vă ajute să avansați în carieră. Cu cît sînteți mai binevoitor cu ceilalți, cu atît mai amabili vor fi și aceștia cu dvs. Cu cît sînteți o persoană mai optimistă, cu atît mai mulți oameni vor dori să se asocieze și să facă afaceri cu dvs.

Una dintre cele mai importante descoperiri din domeniul conducerii, în special al conducerii în relațiile interpersonale este aceea că îi puteți conduce pe alții atunci cînd aceștia vor să le fiți conducător. Cu cît colaborați și interacționați mai bine cu oamenii, cu atît mai mult vă vor dori succesul. Înaintea dvs. se vor deschide uși — iar oportunitatea nu va avea nimic de-a face cu norocul.

Aplicații
Ce puteți face acum

1. Luați chiar astăzi hotărîrea să vă formați și să vă mențineți o atitudine mentală pozitivă, indiferent ce s-ar întîmpla.
2. Vizualizați-vă permanent ca pe o persoană optimistă, încrezătoare, veselă, plăcută de toată lumea.
3. Faceți-i pe ceilalți să se simtă importanți; nu scăpați nici o ocazie de a-i lăuda, încuraja și aprecia pe oamenii cu care lucrați.
4. Purtați-vă ca și cum ați fi deja unul dintre cei mai populari, mai persuasivi și mai influenți oameni din firma dvs.; prefaceți-vă pînă cînd devine realitate.
5. Îmbrăcați-vă asemenea unui om de succes cu un mare viitor; oamenii sînt foarte înclinați spre vizual și vă judecă după aspectul exterior.
6. Concentrați-vă asupra soluțiilor. Ori de cîte ori aveți o problemă, începeți imediat să vorbiți despre ce puteți face ca s-o rezolvați, în loc să căutați vinovați.
7. Fiți un jucător de echipă; căutați întotdeauna moduri de a-i ajuta pe colaboratorii dvs. să muncească mai eficient.



AL ȘASELEA PRINCIPIU
Relațiile sînt esențiale

„Partea cea mai frumoasă din viața unui om bun sînt faptele lui mărunte, fără nume sau memorie, prin care își arată bunătatea și dragostea."

William Wordsworth

Calitatea și cantitatea relațiilor dvs. cu ceilalți oameni reprezintă factori ce vă vor influența succesul. În capitolul precedent, ați învățat cîteva metode de a deveni o persoană mult mai pozitivă, mai optimistă și mai plăcută. În capitolul de față, veți învăța cum să vă lărgiți în mod sistematic rețeaua de legături și relații interpersonale. Această strategie vă va ajuta să sporiți șansele de a întîlni persoana potrivită care vă va oferi informația sau șansa perfectă la momentul oportun.

Legea relațiilor explică un factor crucial al succesului. Ea afirmă că *relațiile sînt esențiale; cu cît există mai multe persoane care vă cunosc și se gîndesc la dvs. pozitiv, cu atît veți avea mai multe posibilități de a vă atinge scopurile.*

Fiecare schimbare importantă din viața dvs. va implica și alte persoane. Dacă aveți scopuri mărețe, veți avea nevoie de implicarea activă și de cooperarea unui număr mare de oameni. Deseori, direcția vieții dvs. se va schimba grație unui simplu comentariu, unui sfat sau unei acțiuni din partea altei persoane. Cu cît aveți mai multe relații bune și cu cît cunoașteți mai mulți oameni care vă pot fi de ajutor, cu atît mai des vi se vor deschide ușile potrivite.

Legea relațiilor în acțiune

Un prieten de-al meu își începuse afacerea pe o piață cu o concurență acerbă. Pentru a se extinde, avea nevoie de mai mulți bani. A început să prezinte băncilor locale planul său de afaceri. Acestea, una cîte una, l-au refuzat și i-au spus că afacerea lui nu se va bucura niciodată de succes.

Dar el era un optimist. A început să-și extindă treptat aria căutărilor și a apelat la bănci aflate la distanțe din ce în ce mai mari de sediul firmei lui. În cele din urmă, la mai bine 100 de kilometri depărtare, a găsit un bancher care a apreciat planul său de afaceri și i-a împrumutat banii de care avea nevoie pentru a se extinde. În prezent, prietenul meu este unul dintre cei mai înstăriți și mai prosperi întreprinzători din America.

L-am întrebat dacă se gîndise vreodată să renunțe la căutările sale. Mi-a spus: „Nici vorbă! Știam că dacă vorbesc cu suficienți oameni, în cele din urmă voi obține banii. Eram pregătit să merg și la bănci aflate la 700 de kilometri distanță de biroul meu, dacă acolo aveam să găsesc bancherul potrivit, cu atitudinea potrivită."

Sporiți-vă șansele

Acesta este un factor-cheie al norocului și o premisă importantă a succesului; amintiți-vă legea probabilităților: *cu cît încercați mai multe lucruri diferite, cu atît sînt mai multe șanse să încercați lucrul potrivit, la momentul oportun.*

Această lege este valabilă și în cazul relațiilor. Cu cît cunoașteți mai mulți oameni și cu cît depuneți mai multe eforturi pentru a vă lărgi rețeaua de relații interumane, cu atît sînt mai multe șanse să întîlniți persoana potrivită, la momentul adecvat; iar aceasta vă va oferi chiar resursele de care aveți nevoie. Atunci cînd veți descoperi oportunitatea perfectă, nu va fi un miracol și nu va avea nimic de-a face cu norocul.

În societatea noastră, la toate nivelurile, oamenii care se bucură de cel mai mare succes sînt cei care se cunosc cu majoritatea celorlalți oameni de succes. Pare a fi o situație de genul *oul sau găina*. Oare oamenii ajung să aibă succes și apoi întîlnesc alți oameni de succes? Sau întîi cunosc alți oameni de succes și abia apoi obțin succesul?

De fapt, ambele situații pot fi adevărate. Oamenii fac greșeala de a crede că dacă se află în preajma altor persoane de succes, vor putea profita de cunoștințele, sfaturile și resursele lor. Dar metoda funcționează numai pe termen scurt. Pe o perioadă mai îndelungată, nu puteți obține și păstra un succes la care nu sînteți îndreptățit prin efortul, talentul și personalitatea proprii.

Propuneți-vă să atrageți oameni importanți

Legea atracției poate fi cel mai important factor al succesului. „În mod inevitabil, atrageți în viața dvs. oamenii și împrejurările aflate în armonie cu gîndurile care vă domină mintea."

Opusul legii atracției este legea respingerii, care afirmă: „Respingeți în mod automat oamenii și împrejurările care nu sînt în armonie cu gîndurile care vă domină mintea."

Cînd aveți o gîndire pozitivă, creați în jurul dvs. un cîmp de energie pozitivă care atrage către dvs. oameni optimiști și situații favorabile. Dacă aveți o gîndire negativistă, creați un cîmp de energie negativă care respinge aceste forțe.

Cine se aseamănă se adună. În orice afacere sau profesiune, oamenii aflați la niveluri similare ale succesului tind să fie atrași unii către alții. Aici, prefăcătoria nu are șanse de reușită.

Puneți în aplicare legea efortului indirect

Iată-ne ajunși la un alt factor de seamă al șansei — legea efortului indirect. Această lege afirmă că *în cazul relațiilor cu ceilalți oameni, de cele mai multe ori veți obține ceea ce vreți într-un mod indirect*. De fapt, dacă încercați să-i convingeți pe alții să vă ajute sau să coopereze cu dvs. în mod *direct*, deseori veți fi ridiculizat. Mai degrabă îi veți respinge, în loc să-i atrageți.

Dar dacă folosiți legea efortului indirect, veți avea un succes uluitor. De exemplu, dacă vreți să aveți mai mulți prieteni, cum veți folosi legea efortului indirect? Foarte simplu. Străduiți-vă să fiți bun prieten cu ceilalți. Manifestați-vă interesul față de ei. Puneți-le întrebări și ascultați ce au de spus. Fiți plin de empatie. Exprimați-vă interesul și preocuparea față de problemele și situațiile lor. Căutați metode de a-i ajuta, chiar dacă sprijinul oferit se reduce la a-i asculta vorbind despre ce îi frămîntă. Cu cît vă străduiți mai mult să fiți un bun prieten, cu atît veți avea mai mulți prieteni. Veți atrage oamenii în viața dvs. așa cum mierea atrage albinele.

Vreți să-i *impresionați* pe ceilalți? Cea mai proastă metodă este cea directă, prin care încercați să epatați. Cea mai eficientă este metoda indirectă, prin care vă lăsați impresionat de ceilalți. Cu cît sînteți mai sensibil față de ceilalți și de realizările lor, cu atît aceștia vor fi mai impresionați și mai interesați de dvs. Fiecare dintre noi a realizat ceva valoros. Cînd vă faceți o cunoștință nouă, datoria dvs. este să-i descoperiți acea reușită.

Întrebați-i pe oameni cu ce se ocupă. Întrebați-i cum au ajuns să lucreze în domeniul lor. Întrebați-i cum merg treburile. Dacă îi ascultați cu atenție, oamenii vă vor dezvălui atît succesele, cît și problemele lor. Cînd o persoană menționează că tocmai a realizat ceva de valoare, aveți grijă să o felicitați.

Toată lumea apreciază un compliment

Abraham Lincoln spunea cîndva: „Toată lumea apreciază un compliment." Oamenilor le place să fie recunoscuți și admirați pentru lucrurile pe care le-au realizat. Adoptați strategia de a afla ce anume au realizat, apoi felicitați-i pentru succesele lor.

O cunoștință de-a mea, un om de afaceri de succes, și-a făcut obiceiul să trimită în fiecare săptămînă zece telegrame unor oameni pe care i-a cunoscut de-a lungul anilor. Telegramele sale conțin un singur cuvînt: „Felicitări!"

De-a lungul timpului, și-a construit o întreagă rețea alcătuită din bărbați și femei care îl simpatizau și îl respectau. Întotdeauna erau uluiți că prietenul meu aflase cumva de reușita lor și erau plăcut surprinși că îi felicitase.

Mai tîrziu, cînd a fost întrebat cum a reușit să fie la curent cu realizările atîtor prieteni, a spus că n-avea nici o idee despre soarta acestora. Dar știa că toată lumea realizează, ceva în fiecare zi și în fiecare săptămînă. Cînd trimiteți cuiva un mesaj prin care îi transmiteți felicitări, el îl va asocia automat cu o situație din viața sa pe care tocmai a reușit să o rezolve cu bine.

Folosind legea efortului indirect, căutați tot timpul metode de a-i felicita pe oameni pentru acțiunile lor, pentru succesele lor, pentru felul în care sînt îmbrăcați, pentru deciziile lor recente sau chiar pentru faptul că au dat jos cîteva kilograme.

În societatea noastră, unul dintre cele mai de preț complimente pe care le puteți face cuiva este: „Parcă ai mai slăbit!" Chiar dacă nu e adevărat, oamenii se bucură întotdeauna cînd cineva observă că au slăbit. De ce? Pentru că oricine dorește să fie atrăgător din punct de vedere fizic, iar atracția fizică este asociată îndeaproape cu o siluetă subțire și îngrijită. Cu un compliment referitor la aspectul fizic, n-o să dați greș niciodată.

Satisfaceți una dintre cele mai profunde nevoi umane

Doriți ca oamenii să vă respecte? Aceasta este una dintre cele mai profunde nevoi umane. Aproape toate acțiunile dvs. sînt motivate de încercarea de a cîștiga respectul oamenilor pe care-i stimați, sau cel puțin de a nu îl pierde. Așadar, dacă vreți ca oamenii să vă respecte, cea mai bună metodă este să-i respectați dvs. *mai întîi*.

Am lăsat în urmă era acaparării; acum ne aflăm în era dărniciei. Oamenii de succes caută întotdeauna moduri de a face servicii celorlalți. În mare parte, oamenii mediocri și nefericiți sînt cei care așteaptă ca alții să facă întîi ceva pentru ei. Vor să primească ceva înainte de a dărui.

Dar această atitudine încalcă legea „culegem ce am semănat". Nu puteți culege ceea ce n-ați semănat. Prin urmare, străduiți-vă să semănați gînduri favorabile, idei bune și sentimente pozitive în relațiile dvs. cu ceilalți. Grație legilor universale, aceste lucruri vi se vor înapoia pe cele mai neașteptate căi.

Dăruiți cu generozitate

Legea dăruirii, un alt factor-cheie al norocului, afirmă: *Cu cît dăruiți mai mult de la dvs., fără a vă aștepta să primiți ceva în schimb, cu atît mai mult veți primi din cele mai neașteptate surse.*

Mulți oameni fac greșeala de a crede că răsplata va veni de la oamenii cărora le-au dăruit. Dar asta se întîmplă foarte rar. Cînd dăruiți ceva cu generozitate — timp, bani sau o emoție — rareori persoana care primește va fi aceeași care vă oferă răsplata. Dar veți activa legea atracției și se vor pune în mișcare forțe care vă vor aduce binele de care aveți nevoie, la locul și la momentul potrivit; iar de obicei acesta va veni din cu totul altă parte.

De ce se întîmplă astfel? E ușor de înțeles. Cînd faceți cuiva un bine, vă sporiți respectul de sine. Acest sentiment plin de energie pozitivă activează forțele dvs. de atracție. Începeți să fiți aidoma unui magnet care atrage oameni și împrejurări pe potriva scopurilor dvs. Încep să vi se întîmple lucruri bune.

Cînd îi ajutați pe alții, cînd dăruiți de la dvs. celor în nevoie, căpătați un sentiment extraordinar. De fapt, ați fost conceput astfel încît nu puteți fi cu adevărat fericit decît dacă știți că faptele dvs. au un impact pozitiv în viața altor oameni.

Realitatea este că veți beneficia la fel de mult, și poate chiar mai mult, decît persoana care primește. Prin ajutorul oferit celorlalți, transformați cîmpul de energie mentală din jurul dvs. Sporiți puterea de atracție și aduceți în viața dvs. oameni și împrejurări pozitive, din surse foarte greu de imaginat sau de prevăzut.

Activați principiul serendipității

Serendipitatea acționează pe căi nebănuite. Iată un exemplu. Imaginați-vă că mergeți cu mașina de la punctul A la punctul B. Vă grăbiți, dar observați pe marginea drumului un om în vîrstă, luptîndu-se cu un cauciuc dezumflat. Chiar dacă aveți un program încărcat, vă domoliți nerăbdarea și opriți mașina ca să-l ajutați pe domnul în etate să-și schimbe cauciucul. El se oferă să vă plătească, dar dvs. refuzați. Îi doriți călătorie plăcută și vă grăbiți să ajungeți la destinație. Întregul incident a durat cam zece minute.

Poate fără să știți, tocmai ați activat forțele universului în favoarea dvs. Ajungeți puțin mai tîrziu la întîlnire, dar persoana cu care urma să vă întîlniți întîrzie și mai mult. N-ați pierdut nimic. Și nu numai atît: persoana respectivă are mare nevoie de produsele pe care le vindeți și se hotărăște pe loc să cumpere. Plecați de la întîlnire cu una dintre cele mai bune și mai rapide comenzi pe care le-ați pri-

mit vreodată, iar dacă nu sînteți atent, veți începe să vă gîndiți ce noroc ați avut. Dar n-a fost vorba de noroc, ci de legile naturii.

Generozitatea, în orice fel s-ar manifesta, declanșează în viața noastră evenimente fericite. De-a lungul timpurilor, mulți bărbați și multe femei și-au croit drumul spre succes și avere dăruind din ceea ce aveau. Au investit în mod regulat cîte zece procente sau mai mult din venitul lor în cauze nobile. Această atitudine generoasă și dărnicia lor par să fi creat un cîmp de energie care a atras oportunități financiare mult mai însemnate decît banii pe care i-au dăruit.

Generozitatea este răsplătită din plin

John D. Rockefeller și-a început drumul în viață ca funcționar, cîștigînd 3,75 dolari pe săptămînă. A economisit 20% din venit și a dat 50% bisericii. A trăit din restul de 30%. În cele din urmă, a început să lucreze în domeniul afacerilor cu petrol, aflat la început și a înființat Standard Oil, cea mai mare companie petrolieră din Statele Unite.

Povestea lui John D. Rockefeller are o urmare interesantă. Întreaga lui avere a fost clădită pe dorința obsesivă de a reduce costul combustibilului pentru consumatorii americani. A folosit toate strategiile posibile pentru a obține cantități tot mai mari de benzină și petrol. A construit sisteme complexe și sofisticate de distribuție și livrare. Era atît de eficient, încît își permitea să reducă constant prețurile la combustibil. Era în stare să răpească piața oricărei firme care percepea un preț mai mare. S-a spus că firma lui, Standard Oil, încerca să obțină monopolul, dar de fapt era în întregime orientată spre clienți. Fusese construită pornind de la capacitatea lui Rockefeller de a oferi clienților ceea ce doreau, la cel mai bun preț.

Pe măsură ce acțiunile lui au crescut, a pierdut din vedere dorința cu care pornise la drum, aceea de a-și împărți

cîștigul cu alții. În sinea lui, întotdeauna intenționase să ofere bani unor cauze însemnate, dar devenise atît de ocupat cu construirea imperiului său, încît pur și simplu nu avea timp să dăruiască.

La 52 de ani, Rockefeller era cel mai bogat om din lume. Dar din punct de vedere fizic era o epavă. Trupul i se destrăma. Medicii i-au spus că mai avea de trăit doar cîteva luni, cel mult un an. Muncise din greu atîta vreme, fără a-și purta deloc de grijă, iar acum, cu toate că-și permitea orice tratament, nimic nu-l putea ajuta.

Rockefeller a decis că dacă tot urma să moară, măcar să revină la intențiile lui de la început și să dăruiască o parte din bani. A vîndut jumătate din acțiunile companiilor petroliere Rockefeller, care valorau cam 500 de milioane de dolari. Apoi a înființat prima Fundație Rockefeller și a început să dăruiască din banii lui cauzelor însemnate pe care le admirase de-a lungul anilor. Și s-a întîmplat un lucru uluitor. Cu cît dăruia mai mulți bani, cu atît starea sănătății lui se îmbunătățea.

În cele din urmă, și-a rezolvat toate problemele fizice. Cu cît se dedica mai mult operelor de caritate, înființării de fundații, biserici și alte organizații, cu atît se simțea mai bine; devenea tot mai sănătos, mai fericit și mai optimist.

În acest timp, companiile petroliere Rockefeller continuau să se dezvolte. Viteza cu care creștea jumătatea care-i rămăsese era mai mare decît viteza cu care reușea să dăruiască cealaltă parte. Rockefeller a trăit pînă la 92 de ani — deci încă 40 de ani. Dăruise sute de milioane de dolari. Dar cel mai incredibil a fost că la momentul morții era mult mai bogat decît la 52 de ani, cînd își vînduse jumătate din acțiuni și își începuse operele de caritate.

Cel care dăruiește cîștigă mai mult decît cel care primește

Multe dintre familiile care au acumulat averi însemnate se caracterizează prin generozitate și altruism Cu cît dăruiți mai mult din averea dvs., fără să vă lăudați și fără să așteptați vreo răsplată, cu atît activați mai puternic forțele universului în favoarea dvs.

Persoana care are cel mai mult de cîștigat de pe urma faptelor bune și generoase este autorul acestora, și nu beneficiarul lor. Cînd dăruiți cu generozitate, creați o schimbare în interiorul dvs. Transformați aspectele interne ale minții dvs. Creați o nouă echivalență mentală, pe măsura sentimentelor de satisfacție, bucurie și succes pe care le doriți. Deveniți o persoană cu adevărat norocoasă.

Nu lăsați nimic la voia întîmplării

Deoarece relațiile sînt atît de importante, nu pot fi lăsate la voia întîmplării. Cei mai mulți oameni sînt asemenea unor bile de biliard care se ciocnesc una de alta pe masa vieții. Sînt ca șoferii mașinuțelor din parcurile de distracții, care dau unii peste alții în mod aleatoriu, fără nici un fel de control. Trăiesc după legea întîmplării. Dar nu trebuie să fie și cazul dvs.

Trebuie să vă faceți un plan precis al relațiilor pe care doriți să le dezvoltați și să le întrețineți. Ca să scăpați de sub influența legii întîmplării, trebuie să concepeți un plan pentru viața dvs. În loc să trăiți la întîmplare, alcătuiți un plan cu ceea ce vreți să se întîmple. Cu cît știți mai limpede ceea ce vreți, cu atît mai repede veți atrage în viața dvs. succesul și cu atît mai ușor îl veți recunoaște atunci cînd apare.

Găsiți-vă partenerul ideal

Alegerea fericită a unui partener de viață sau într-o relație-cheie poate valora mai mult decît orice alt factor pentru succesul și fericirea dvs. Probabil cunoașteți o mulțime de oameni care au muncit din greu ani întregi ca să obțină succesul pe plan profesional, apoi totul s-a dus pe apa sîmbetei pentru că relațiile esențiale cu partenerii de viață și copiii s-au destrămat, din cauza lipsei de timp și de atenție.

Metoda de a vă găsi partenerul ideal este similară cu procedeul prin care puteți atinge orice obiectiv valoros în viață. Vă așezați, luați o foaie de hîrtie și descrieți partenerul potrivit pentru dvs. În timpul acestui exercițiu, imaginați-vă că faceți o comandă pe care o veți trimite prin poștă, iar persoana ideală vă va fi livrată exact așa cum ați descris-o.

Așterneți pe hîrtie fiecare detaliu. Aveți grijă să prezentați înfățișarea persoanei ideale, înălțimea, greutatea și condiția fizică. Zugrăviți temperamentul ei, personalitatea, simțul umorului, educația, inteligența și atitudinea. Fiți cît se poate de precis cu privire la valorile, convingerile, filozofiile și părerile ei despre cele mai importante lucruri din viață. Cu cît descrierea dvs. e mai detaliată, cu atît sînt mai multe șanse să găsiți persoana ideală.

Citiți și recitiți acest portret în fiecare zi. Adăugați noi detalii și caracteristici pe măsură ce vă gîndiți la ele. Modificați și ajustați descrierea existentă pentru a fi cît mai corectă și mai clară.

De fiecare dată cînd treceți în revistă descrierea partenerului ideal, imprimați imaginea sa în profunzimile subconștientului. Cînd vă imaginați cît de fericiți veți fi împreună, această componentă emoțională vă activează subconștientul și pune în acțiune legea atracției. Foarte curînd, veți atrage persoana visată în viața dvs.

Decideți ce aveți de oferit

Următorul pas în găsirea relației ideale este să faceți o evaluare onestă a propriei persoane. Una dintre caracteristicile omului care se afirmă prin propriile forțe este capacitatea sa de a fi complet obiectiv în ce privește punctele sale tari și slabe. Un om superior are curajul și onestitatea de a se vedea așa cum este în realitate, nu așa cum ar dori să fie. Este în stare să înfrunte adevărul.

Faceți o listă cu tot ce aveți de oferit într-o relație. Care sînt toate punctele dvs. forte? Ce caracteristici și calități pe care vi le-ați dezvoltat de-a lungul anilor vă fac demn de persoana ideală pe care o doriți?

Apoi, fiți cinstit cu dvs. înșivă și faceți o listă cu domeniile în care mai aveți de muncit. Nu sînteți atît de disciplinat pe cît ați vrea să fiți? Nu vă folosiți timpul eficient? Uneori sînteți nerăbdător, iritabil sau pretențios? Notați toate aceste caracteristici, apoi hotărîți-vă să faceți efortul de a deveni mai bun în fiecare privință.

Rețineți, nu puteți atrage în viața dvs. o persoană foarte diferită de cel care sînteți în interiorul dvs. Dacă vreți să atrageți un om minunat, trebuie să deveniți dvs. înșivă un om extraordinar.

Relațiile dvs., în special cele mai importante, vor reflecta întotdeauna adevărata dvs. personalitate, adevăratele dvs. valori, convingeri și atitudini. Evenimentele exterioare vor fi întotdeauna în concordanță cu ceea ce sînteți în interior.

Găsiți șeful perfect

Odată ce ați stabilit ce vă doriți în viața personală, a sosit momentul să decideți ce fel de relații vreți să aveți în afacerea și în cariera dvs. Unul dintre secretele succesului în lumea profesională este să vă alegeți șeful cu atenție. Cînd vă căutați o slujbă, nu uitați că sînteți pe cale să vă

oferiți viața — bunul dvs. cel mai de preț — în schimbul ocaziei de a munci și a obține rezultate, precum și a venitului asociat cu aceasta.

Cheia succesului la serviciu va fi calitatea relațiilor pe care le aveți cu șeful dvs., cu colegii și clienții dvs. Alegeți-vă șeful cu atenție. Mergeți la mai multe firme, pînă cînd găsiți tipul de persoană pentru care v-ar face plăcere să lucrați. Căutați un om care vă inspiră simpatie, respect și admirație. Vreți să munciți pentru cineva care are multe să vă învețe, care vă va încuraja și vă va sprijini pentru a da ce e mai bun din dvs.

Pe de altă parte, dacă în prezent munciți pentru un șef cu o atitudine negativistă sau vă aflați într-o situație dificilă la serviciu, nu veți cunoaște succesul și fericirea. În cele din urmă veți pleca sau veți fi concediat și va trebui să vă găsiți o nouă slujbă, unde veți munci alături de și pentru alți oameni. Un om inteligent refuză să mai lucreze într-o situație în care se simte nefericit. El știe că a munci într-un loc în care nu-i place e pierdere de vreme și în ultimă instanță, înseamnă să-și irosească viața.

Am văzut multe situații în care un bun profesionist a plecat dintr-un mediu de lucru negativist și s-a alăturat unei alte firme, unde avea un șef deschis, optimist, încrezător și un grup de colegi extraordinari. Foarte curînd, persoana care înainte o ducea atît de greu a început să prospere și să progreseze în noul mediu.

Alăturați-vă oamenilor potriviți

O decizie majoră în viață se referă la oamenii cu care vă asociați de obicei. Asociați-vă cu oamenii potriviți. Petreceți timp alături de învingători și feriți-vă de oamenii negativiști. Evitați oamenii care veșnic se plîng, critică și condamnă. Aceste persoane negativiste vă deprimă și vă întunecă bucuria de a trăi. După ce stați o vreme alături de ei, vă vimțiți descurajat și vă lipsește motivația.

Alegeți-vă cu grijă prietenii și asociații. După cum spunea baronul de Rothschild, „Nu vă faceți cunoștințe inutile." Fiți cît se poate de egoist în privința oamenilor cu care alegeți să munciți și să vă petreceți timpul liber. Cercetările dr. David McClellan privind realizările de la Harvard University au ajuns, după 25 de ani, la concluzia că membrii „grupului de referință" al cuiva vor avea mai mult impact asupra fericirii și succesului său decît orice alte alegeri din viață.

Grupul dvs. de referință este alcătuit din oameni cu care vă identificați și vă asociați în cea mai mare parte a timpului. Dacă zburați alături de *vulturi*, veți simți și veți gîndi ca un vultur. Dacă vă alăturați *curcanilor*, veți gîndi, veți merge, veți vorbi și vă veți purta ca un curcan. Oamenii apropiați au o influență enormă asupra personalității dvs., asupra părerilor, scopurilor și realizărilor dvs.

Deseori se spune despre oamenii de succes că sînt singuratici. Asta nu înseamnă că sînt singuri. Au o mulțime de prieteni, dar nu se duc să ia masa cu oricine se întîmplă să fie prin preajmă. Își aleg relațiile cu mare atenție. Pentru ei e foarte important să-și petreacă timpul cu oameni care le plac și a căror companie le poate fi de folos. Și dvs. trebuie să fiți atent în alegerea oamenilor din jur.

Nu vă temeți să cunoașteți oameni noi

O trăsătură comună a milionarilor americani care și-au cîștigat averea pe cont propriu este faptul că au *rețele de cunoștințe*. Ei știu că avînd mai multe cunoștințe, vor avea mai mult noroc în vînzări și în găsirea de noi oportunități. Profită de orice ocazie de a întîlni oameni noi și a-și extinde rețeaua de cunoștințe în toate domeniile pe care le consideră importante.

O bună prietenă de-a mea, Sylvie Begin, s-a mutat din Ottawa, Ontario în San Diego pentru a începe o nouă afacere. Cînd a sosit în San Diego, nu cunoștea pe nimeni. În

cîteva luni, devenise una dintre cele mai active și mai populare persoane din sfera ei de activitate. Cum a reușit? Răspunsul este simplu: a construit o rețea!

S-a implicat imediat în activitatea asociațiilor și organizațiilor din domeniul ei. A participat cu tot sufletul la acțiunile grupului și, deoarece astfel de oameni sînt rari, curînd a ajuns într-o poziție importantă în planificarea și organizarea principalelor comitete și întruniri. A ajuns să fie recunoscută și respectată de oamenii-cheie din aceste organizații. Și-a format repede reputația unui om care sare în ajutor și duce lucrurile la bun sfîrșit. Oportunitățile au început să curgă. A cîștigat sprijinul celor mai importanți oameni din cadrul și din afara activității ei și a progresat în cîteva luni mai mult decît majoritatea oamenilor în cîțiva ani.

O strategie infailibilă

Cheia construirii unei rețele de succes este să selectați în mod deliberat una sau două organizații ai căror membri vă pot ajuta în realizarea scopurilor dvs. personale și profesionale și cărora, la rîndul dvs., le puteți fi de folos.

Legea credibilității este un alt factor-cheie al norocului. Ea afirmă următoarele: *cu cît oamenii au mai multă încredere în dvs., cu atît le este mai ușor să lucreze și să facă afaceri cu dvs.*

Acesta este un alt domeniu în care totul contează. Tot ceea ce faceți în relațiile dvs. vă sporește sau vă distruge credibilitatea și gradul de încredere de care vă bucurați în ochii celorlalți. Unul dintre principalele motive pentru a vă alătura unor organizații importante este să vă construiți credibilitatea față de oamenii care vă pot ajuta în viitor.

Iată o formulă pentru construirea reușită a unor rețele de contacte impersonale în afaceri. În primul rînd, înainte de a vă alătura unei organizații, studiați-o cu atenție. Faceți-vă temele. Aflați de ce există organizația și cu ce se

ocupă. Descoperiți care sînt părțile cele mai active și cele mai importante pentru succesul organizației.

În al doilea rînd, studiați membrii organizației și structura comitetului. Asigurați-vă că veți intra într-o organizație ai cărei membri sînt mai buni decît dvs. în carieră, în domeniul dvs. de activitate. Trebuie să fie persoane de la care aveți ce învăța. Acești oameni trebuie să aibă capacitatea de a vă propulsa la niveluri mai înalte decît ați atins pînă acum pe cont propriu. Alăturați-vă organizației doar atunci cînd sînteți pe deplin satisfăcut și interesat de ea.

În al treilea rînd, odată ce sînteți membru, descoperiți care sînt cele mai importante comitete pentru funcționarea organizației. Puneți întrebări și ascultați cu atenție. Cînd ați identificat un comitet-cheie unde credeți că puteți aduce o contribuție de valoare, oferiți-vă să faceți parte din el. Cum organizațiile sociale și de afaceri se bazează în mare măsură pe voluntariat, dorința dvs. de a investi timp și efort va fi întotdeauna binevenită.

Majoritatea oamenilor care se înscriu în asociații nu fac decît să participe la întruniri și apoi să se ducă acasă. Pentru ei, întrunirile sînt o extensie a vieții sociale, nu o parte esențială a vieții profesionale.

Asumați-vă sarcini

Dvs. aveți o altă strategie. Cînd vă alăturați unei organizații, nu numai că vă asumați responsabilități, ci vă implicați în mod activ. Vă oferiți să luați asupra dvs. sarcini suplimentare. Ridicați mîna atunci cînd este ceva de făcut și îndepliniți toate sarcinile care vi se dau. Participați la toate întrunirile și la toate discuțiile. Faceți-vă temele înainte de întîlniri, astfel încît să fiți bine pregătit și să acționați rapid.

Foarte curînd, oamenii-cheie din comitet vă vor face remarcat. Dacă oferiți permanent, fără a aștepta nimic în schimb, veți începe să le cîștigați respectul și încrederea.

Credibilitatea dvs. va crește. Vor avea tot mai multă încredere în capacitatea dvs. de a îndeplini sarcini din ce în ce mai importante. Nu peste multă vreme, vor începe să vă ceară ajutorul în probleme vitale și să se bizuie pe dvs. în sarcini importante. Curînd veți deveni un jucător de bază în cadrul comitetului și un membru valoros al organizației.

Cum mi-am creat propria rețea

Cu mai mulți ani în urmă, m-am înscris în Camera de Comerț cu scopul de a mă implica în comunitatea de afaceri și de a-mi aduce contribuția. Am descoperit că principala preocupare a Camerei era situația *afaceri-guvern-educație* existentă la acel moment. Prin urmare, m-am oferit să fac parte din comitetul de afaceri/educație care se ocupa de relațiile cu guvernul.

Mi-am petrecut multe ore făcînd cercetări și scriind documente pentru comitet. Participam la toate întrunirile. Sugeram diverse strategii și tactici pe care le-ar fi putut folosi comunitatea de afaceri pentru a-și asuma un rol mai activ în ce privește creșterea calității educației în stat. După șase luni, am fost numit vicepreședinte al comitetului și mi-am asumat toate responsabilitățile majore ale Camerei în domeniul afaceri-educație.

Președintele comitetului era unul dintre cei mai buni oameni de afaceri din comunitate. Era extrem de puternic și avea relații cu numeroase organizații de afaceri și guvernamentale de pretutindeni. Am lucrat sub îndrumarea lui, urmîndu-i sugestiile și instrucțiunile. A început să-mi deschidă uși și să mă prezinte altor oameni de afaceri importanți, care puteau să-mi dea sfaturi privind activitățile Camerei legate de afaceri și educație.

După alte șase luni, a avut loc întrunirea anuală a Camerei de Comerț într-o stațiune turistică renumită. Au participat cîteva sute de delegați; fiecare dintre ei făcea

parte din conducerea unei firme importante. Mi s-a propus să pregătesc lista vorbitorilor și să fiu maestru de ceremonii la întrunirea anuală.

Am acceptat și de această dată cu entuziasm. Am petrecut multe ore pregătind și studiind prezentările diverșilor vorbitori. La întrunire, ca maestru de ceremonii și președinte, am stat în fața sutelor de reprezentanți de seamă de la diverse firme. Deoarece îmi făcusem temele, eram pregătit să-mi îndeplinesc sarcinile într-un mod competent.

După întrunire, am fost invitat să mă alătur cercului restrîns de cunoștințe al comitetului din firme și din guvern. În anul următor, organizam și prezidam întruniri între grupuri de directori executivi și reprezentanți ai guvernului. Despre aceste întruniri s-a scris în ziare, articolele prezentînd și cîteva dintre comentariile mele și răspunsurile politicienilor. Un om de afaceri important din orașul meu a citit comentariile și a hotărît că voia să lucrez pentru el. M-a angajat cu un salariu dublu, plus posibilitatea de a cumpăra acțiuni la firma respectivă.

Foarte cuvînd am ajuns unul dintre cei mai cunoscuți și respectați oameni de afaceri din stat. Discutam de la egal la egal cu politicieni, oameni de afaceri prosperi și directori ai mai multor organizații publice și private. Am fost invitat de United Way[1] să particip ca organizator la acțiunea lor anuală de strîngere de fonduri. Participarea mea m-a adus în atenția unui număr și mai mare de oameni de afaceri și mi-a oferit noi oportunități de a-mi lărgi rețeaua de relații.

În decurs de doi ani, venitul meu s-a dublat din nou. Între cercul de cunoștințe tot mai larg și ocaziile de a munci, de a investi, de a cumpăra proprietăți, de a călători și de a interacționa cu tot mai mulți oameni importanți părea să existe o legătură strînsă.

---

[1] United Way — organizație care își propune soluționarea problemelor comunității, colaborînd cu școli, reprezentanți ai guvernului, companii private, sindicate, instituții financiare, comunitatea religioasă, etc. (*N. red.*)

Și dvs. puteți reuși

Povestea mea nu este unică; nenumărați oameni au avut aceeași experiență. Dar depinde numai de dvs., dacă vreți să vă implicați în viața comunității. Organizațiile sociale, de afaceri sau de caritate vă oferă întotdeauna vaste oportunități de a aduce servicii comunității — chiar mult mai multe decît numărul de oameni talentați capabili să ocupe pozițiile disponibile. Dacă scopul dvs. va fi acela de a dărui și nu de a primi, aveți șansa să vă creați o rețea nelimitată de legături impersonale.

Cînd întîlniți o persoană nouă despre care credeți că poate fi o cunoștință valoroasă, amintiți-vă vechea zicală: „Cel care pune întrebări controlează situația." Folosiți legea efortului indirect. În loc să încercați să o impresionați, puneți-i întrebări și lăsați-vă impresionat de ceea ce vă spune.

Căutați ocazii de a fi de ajutor, de a contribui, și nu de a beneficia. Amintiți-vă că legea „culegem ce am semănat" este un principiu universal, care funcționează pretutindeni și în toate împrejurările. Dacă faceți suficiente eforturi, în cele din urmă veți obține tot ce v-ați putea dori.

Toți oamenii de afaceri pe care-i întîlniți se gîndesc foarte mult la vînzările și veniturile lor. Le măsoară și le analizează în fiecare zi, uneori chiar mai des. Le place foarte mult să vorbească despre activitatea lor și despre motivul pentru care firma lor este unică, deosebită. Le place să explice de ce oamenii cumpără de la ei și avantajele de care se bucură clienții lor. Următoarea întrebare este infailibilă: „Cum vă mai merge afacerea?"

O întrebare chiar mai eficientă este: „Ce ar trebui să știu despre afacerea dvs. ca să vă recomand unui potențial client?"

Nimic nu creează mai repede o legătură între dvs. și un alt om de afaceri decît perspectiva de a-l recomanda unui client. Cînd îi ajutați pe alții să-și construiască propriile afaceri și să-și atingă scopurile profesionale și financiare,

vor fi la rîndul lor deschiși să vă ajute în viața și în afacerile dvs. Căutați o ocazie de a le trimite cît mai curînd un potențial client.

Simpatia este un factor-cheie

Rețineți, un principiu extrem de puternic al succesului este *principiul simpatiei*, care afirmă: „Cu cît o persoană vă simpatizează mai mult, cu atît vă va fi mai ușor să o influențați într-un fel sau altul."

Regula este că *emoțiile ne influențează părerile*. Dacă o persoană vă simpatizează cu adevărat, va fi mai puțin preocupată de cusururile dvs. sau ale produselor pe care le oferiți. Pe de altă parte, dacă o persoană are față de dvs. o atitudine neutră sau negativă, va fi mai sceptică sau mai suspicioasă în legătură cu tot ceea ce spuneți.

Oamenilor le place să facă afaceri și să se asocieze cu oameni pe care îi simpatizează. Le place să deschidă ușa și să cumpere de la cei pe care îi agreează. Preferă să angajeze și să promoveze oameni față de care au sentimente pozitive. Cu cît vă îndrăgesc mai mulți oameni, cu atît mai multe uși vi se vor deschide și cu atît mai repede veți progresa în cariera dvs.

Oferiți tot timpul ajutorul dvs. celor pe care-i întîlniți. Am văzut cum se comportă unii dintre cei mai bogați și mai puternici oameni de afaceri din lume și întotdeauna m-au uimit amabilitatea și atenția cu care îi ascultă pe alții. Am observat că aproape invariabil pun întrebarea: „Pot face ceva pentru tine?"

Orice conversație cu o persoană implicată în afaceri trebuie să se încheie cu această întrebare: „Vă pot ajuta în vreun fel? Pot face ceva pentru dvs.?"

Uneori va menționa un lucru pe care-l puteți face. În majoritatea cazurilor, nu va reuși să găsească vreun mod în care-l puteți ajuta în acel moment. Dar faptul că i-ați

oferiț ajutorul îi va lăsa o amintire plăcută și cîndva s-ar putea să vă facă o vizită.

Legea reciprocității

Legea reciprocității este una dintre cele mai puternice și mai importante motivații umane. Folosirea ei în mod constant vă va oferi posibilități la care nici nu puteți visa. Acest principiu afirmă următoarele: „Dacă faceți ceva pentru o altă persoană, aceasta va dori să facă ceva pentru dvs. Va dori să-și ia revanșa pentru a nu se simți datoare."

Majoritatea ființelor umane sînt *cinstite* în negocierile cu ceilalți. Cînd cineva face un gest amabil față de o altă persoană, aceasta se simte obligată să o răsplătească într-un fel sau altul. Un serviciu sau o faptă bună aduce un dezechilibru în relația dintre ei. Prin urmare, beneficiarul serviciului va căuta o cale de a restabili egalitatea. Va căuta o cale de a vă răsplăti, făcînd la rîndul ei ceva pentru dvs.

Dacă mergeți să luați masa cu un prieten și dvs. achitați nota de plată, el va insista ca data viitoare să plătească el. Dacă invitați un prieten la cină, va insista să îi întoarceți vizita. Cînd trimiteți cuiva o felicitare de Crăciun, persoana respectivă vă va trimite la rîndul ei o felicitare, chiar dacă nu vă cunoaște sau nu-și amintește prea bine de dvs.

Dacă vă veți organiza viața în armonie cu legile universale, veți fi întotdeauna surprins de viteza cu care încep să vi se întîmple lucruri bune. Iar legea reciprocității în relațiile interumane este unul dintre cele mai puternice principii pe care le veți învăța vreodată.

Relațiile deschid toate ușile

Cheia succesului în viață este să construiți relații mai multe și mai bune, pentru a deveni cunoscut și respectat de un număr mare de oameni. Trebuie să acționați în mod

deliberat, operînd o selecție atentă a oamenilor și organizațiilor cu care vreți să vă asociați. Apoi puteți să vă implicați din tot sufletul în a aduce servicii de valoare acestor oameni și organizații.

Ființele umane caută întotdeauna să meargă pe linia minimei rezistențe. În relațiile dintre oameni, linia minimei rezistențe este să recomandați și să faceți afaceri cu persoane pe care deja le cunoașteți, le simpatizați și în care aveți încredere. Interesul dvs. este să dezvoltați cea mai vastă rețea posibilă de cunoștințe influente.

Cu cît aveți mai multe legături pozitive, cu atît există mai multe șanse să întîlniți persoana potrivită la momentul oportun, ca să puteți profita de ocazia perfectă. În fața dvs. se vor deschide ușile oportunităților, care vă permit să vă extindeți și să progresați în toate privințele. Cînd veți ajunge la vîrf și vă veți bucura de respectul și stima tuturor oamenilor din jur, reușita dvs. se va datora faptului că ați avut un scop și un plan; nu va fi o chestiune de noroc.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Alcătuiți o listă cu toți oamenii importanți din domeniul dvs., din comunitatea și din țara dvs. pe care ar fi util să-i cunoașteți; căutați metode de a comunica cu ei, personal sau în scris.
2. Căutați metode de a face ceva pentru alții, de a-i ajuta — pe ei sau organizațiile din care fac parte; veți fi întotdeauna răsplătit.
3. Mergeți la pescuit acolo unde e pește; alăturați-vă organizațiilor și asociațiilor frecventate de tipul de oameni pe care vreți să-i întîlniți.
4. Căutați să dăruiți; oferiți-vă ajutorul cu orice ocazie. Faceți-vă obiceiul de a da de la dvs. fără a vă aștepta să primiți ceva în schimb.

5. Alegeți-vă șeful cu atenție; persoana pentru care decideți să lucrați poate avea un impact major asupra carierei dvs. și asupra nivelului dvs. de satisfacție.
6. Lărgiți-vă permanent rețeaua de contacte interpersonale; căutați moduri de a vorbi despre afaceri cu oamenii pe care-i întîlniți. Scrieți-le, trimiteți-le o broșură, o reclamă sau o mostră cu ceea ce faceți. Țineți legătura cu ei.
7. Aplicați principiul reciprocității în toate relațiile dvs.; ajutați-i pe ceilalți și răsplătiți-i atunci cînd fac ceva pentru dvs.

8

AL ȘAPTELEA PRINCIPIU
Banii contează

„Gîndirea oamenilor ascunde mai multe bogății decît pămîntul."

Napoleon Hill

Independența financiară este un obiectiv major în viață. A avea destui bani este o condiție esențială pentru a vă bucura de libertate, fericire, oportunități și capacitatea de a vă exprima pe deplin. Iar conceptul de noroc nu este atît de răspîndit în nici un alt domeniu ca în dobîndirea succesului financiar.

Din fericire trăim în cea mai favorabilă eră din istoria civilizației umane pentru obținerea succesului financiar. Ca urmare a noilor informații și cunoștințe, a progreselor tehnologice și a cererii în continuă creștere înregistrată pe piața de consum, astăzi beneficiem mai mult decît oricînd de ocazii de a obține independența financiară și chiar de a deveni bogat. Putem lua exemplul Statelor Unite care oferă mai multe mijloace de îmbogățire decît oricare altă țară.

Cu doar cîteva decenii în urmă, pentru a face avere era nevoie de mînă de lucru, pămînt, capital, mobilă, mijloace fixe, clădiri, echipamente și alte resurse fizice. În prezent, puteți porni pe drumul independenței financiare înzestrat numai cu *forța gîndului*. Aveți chiar anumite avantaje față de oamenii a căror bogăție se bazează pe fabrici și echipamente. Valoarea întregii lor avuții poate fi spulberată într-o clipă de o schimbarea tehnologiei sau a cerințelor consumatorilor. Multe produse care erau în vogă acum cîțiva ani nu se mai vînd în prezent.

Adevărata sursă a bogăției

Legea abundenței este un factor major al norocului în dobîndirea bogăției. Aceasta afirmă că *trăim într-un univers al abundenței infinite, în care există destule bogății pentru oricine știe să le obțină.*

Capacitatea de a gîndi și de a genera noi idei și concepte reprezintă adevărata dvs. bogăție. Posibilitățile dvs. financiare sînt limitate doar de imaginația dvs. și de modul în care o concretizați în lumea din jur.

Pe vremea cînd eram un tînăr fără educație, care trăia în mașină, dormea pe jos și obținea numai slujbele cele mai prost plătite, deseori mă compătimeam pentru că nu aveam bani. Îi invidiam pe cei care păreau s-o ducă mai bine și îmi doream să fi avut norocul lor. Fusesem învățat că „cei bogați se îmbogățesc și mai mult, iar cei săraci ajung și mai săraci." Mi se imprimase convingerea că oamenii care se bucurau de succes porniseră în viață cu avantaje importante. Eram convins că dacă nu proveneai dintr-o familie bună, nu primeai o educație solidă și nu aveai posibilități financiare importante, nu puteai spera la prea mult.

Toată lumea pornește de la zero

Cînd am aflat că aproape orice om de succes din America a pornit de la zero sau de la foarte puțin, am fost de-a dreptul șocat. Mai puțin de 1% dintre americanii bogați primiseră ajutor financiar din partea familiei. Aproape toate imperiile financiare fuseseră construite în decurs de o singură generație. Cel mai bogat om din America în prezent este Bill Gates, în vîrstă de 42 de ani, care a plecat de la Harvard University ca să-și înceapă propria afacere la 20 de ani.

Oamenii mă întreabă tot timpul cum pot să-și schimbe viața sau să înceapă o nouă afacere dacă sînt lefteri. Eu le

spun că există sute, dacă nu mii de afaceri pe care le poți începe cu mai puțin de 100 de dolari și care necesită capital mental și fizic, nu financiar. Cel mai important capital pe care-l puteți investi în cariera dvs. sau într-o nouă întreprindere este efortul, adică disponibilitatea dvs. de a munci din greu pentru a vă atinge scopurile. Dacă îl aveți, pînă la urmă veți primi toate celelalte lucruri de care aveți nevoie.

Gîndiți-vă permanent la obiectivul dvs.

Cînd vă creați propriul viitor, este vital să plasați în prim-plan dobîndirea independenței financiare. Principalul motiv pentru care oamenii nu își ating scopurile pe plan financiar este faptul că nu se gîndesc suficient la ele. Pentru ei, succesul financiar reprezintă doar o preocupare oarecare, alături de numeroase alte griji cotidiene.

Amintiți-vă, *gîndurile vă modelează realitatea*. În mod inevitabil, atrageți în viața dvs. lucrurile materiale pe care le vizualizați cel mai des și cu care asociați cele mai intense emoții. Dacă vă gîndiți tot timpul să cîștigați mai mulți bani și să deveniți independent financiar, automat veți atrage tot mai multe oportunități de a face bani și de a-i păstra.

Calea eșecului financiar

În prezent, cele mai multe familii din America nu dispun de economii sau de rezerve financiare. 70% dintre americanii care muncesc nu au un venit satisfăcător, ceea ce înseamnă că ei cheltuiesc absolut tot ce cîștigă, de obicei chiar mai mult, prin intermediul cărților de credit. Niciodată nu reușesc să economisească.

Familia americană medie se află la doar două luni distanță de a ajunge în stradă. Dacă ar rămîne fără venit pen-

tru o perioadă oricît de scurtă de timp, ar fi la mare strîmtoare. Ar fi incapabilă să-și plătească chiria sau ipoteca pe casă.

Oamenii fără bani sînt asemenea unor oameni care n-au mai mîncat de multă vreme. Ajung să fie preocupați numai de mîncare și nu se mai pot gîndi la altceva. Similar, persoanele cu probleme financiare își fac tot timpul griji pentru bani. Prin urmare nu le mai rămîne suficientă energie emoțională sau spirituală pentru a se ocupa de lumea din jur.

Aveți nevoie de bani ca să nu aveți griji

Psihologul Frederick Herzberg spunea că banii sînt „un factor de igienă". Pînă la un anumit punct, ei vă motivează, apoi importanța lor scade. Așadar, aveți nevoie de o sumă minimă de bani pentru a vă simți în siguranță. Dacă aveți mai puțin, banii vor deveni o obsesie. În schimb, dacă dispuneți de mai mult decît strictul necesar, puteți să vă relaxați și să vă gîndiți la lucruri mai importante.

Oamenii înstăriți vă vor spune că banii sînt doar un „barometru". Odată ce ajungeți la un anumit nivel, sînteți conștient de bani, însă nu mai reprezintă o obsesie, ci devin mai curînd o măsură a standardului de viață. Cînd aveți destui bani, începeți să vă gîndiți mai mult la sănătate, la relații și la viața profesională. De asemenea, petreceți mai mult timp cu familia. La un anumit nivel, banii nu mai reprezintă principala preocupare, iar odată atins acest punct, întreaga dvs. viață devine mai bună.

Totuși, dacă vă aflați sub un anumit nivel, nu vă puteți gîndi la nimic altceva. Vă treziți dimineața și vă gîndiți la bani. Vorbiți despre bani la micul dejun și vă faceți griji toată ziua în legătură cu banii. Această preocupare vă afectează relațiile și toate deciziile pe care le luați, inclusiv ce mîncați la prînz. Asta nu e viață!

Principalul motiv al neînțelegerilor dintre soți și al divorțurilor în Statele Unite îl reprezintă certurile pe motive financiare. Una dintre sursele majore de stres și anxietate, și chiar de suicid, o reprezintă grijile obsedante legate de bani.

Sînteți dator față de dvs. înșivă să depuneți toate eforturile necesare pentru a dobîndi siguranța financiară și, în cele din urmă, independența financiară. O responsabilitate majoră a vieții de adult este construirea unei fortărețe financiare de active investite inteligent, astfel încît să nu vă mai faceți niciodată griji în legătură cu banii.

Toată lumea face la fel

Din fericire, în jurul dvs. găsiți suficientă îndrumare care vă poate ajuta să dobîndiți independența financiară. Cărțile și revistele sînt pline de istorisiri despre oameni care au ajuns „din bordei în palat"; auziți aceleași povești despre oameni pe care-i cunoașteți direct sau indirect. Sînt sute de mii, poate chiar milioane de oameni care au pornit de la zero și au ajuns în rîndurile celor mai bogați. Aveți la dispoziție mai multe idei și informații despre independența financiară decît ați putea aplica într-o sută de vieți.

Puteți *spori spectaculos probabilitatea* de a dobîndi succesul financiar aplicînd *principiul emulației* în activitatea dvs. Acest principiu afirmă că *succesul dvs. depinde de măsura în care știți ce fac ceilalți oameni de succes și aplicați aceleași strategii în mod repetat.*

Este o formulă a succesului atît de simplă și de evidentă, încît majoritatea oamenilor o trec cu vederea. Ei încearcă să reinventeze roata. Încearcă să reușească într-o carieră sau o afacere fără a-i studia cu atenție pe ceilalți oameni de succes din domeniul respectiv. Refuză să învețe din experiența altora.

Învățați de la experți

Prietenul meu Kop Kopmeyer a studiat pe oamenii de succes mai bine de 50 de ani. A citit peste 6 000 de cărți despre succes și din cercetările lui a extras peste 1 000 de principii ale succesului. Mi-a spus că cel mai important principiu al succesului pe care l-a descoperit vreodată este cît se poate de simplu: „Învață de la experți."

Mi-a spus că nimeni nu are timp suficient pentru a învăța totul singur. Dacă vreți să vă bucurați de succes, trebuie să aflați cine se bucură deja de succesul pe care vi-l doriți și să dobîndiți aceleași cunoștințe, să faceți aceleași acțiuni și să perseverați pînă cînd obțineți aceleași rezultate.

Nu pierdeți ore, săptămîni, luni și chiar ani din viață încercînd să mergeți pe căi nebătute. Mai bine citiți cărți, ascultați programe audio și participați la cursuri predate de oameni care au pornit de la zero și au dobîndit succesul financiar. Însușiți-vă și dvs. aptitudinile care lor le-au adus succesul.

Creați valoare în tot ceea ce faceți

Principiul creării valorii are o importanță vitală în atingerea succesului financiar. El afirmă că *bogăția este rezultatul unei acțiuni de sporire a valorii.*

Capacitatea de a crea și de a spori valoarea muncii, a firmei și a clienților dvs. este cheia cîștigurilor însemnate și a avansării rapide. Cu cît aduceți mai multă valoare, cu atît deveniți mai valoros. Capacitatea dvs. de a dobîndi cunoștințele, ideile, viziunile și aptitudinile necesare și de a le aplica la momentul potrivit pentru a îmbunătăți viața sau munca altcuiva determină rezultatele financiare de care vă veți bucura.

Altfel spus, întotdeauna trebuie să căutați moduri de a spori valoarea contribuției pe care o aduceți. Avantajele pe care le oferiți clienților și eforturile continue de a îmbună-

tăți viața celorlalți constituie adevăratele surse ale valorii durabile și ale bogăției.

Cele șapte secrete ale bogăției

Iată șapte metode extraordinare de a adăuga valoare în viața personală și profesională. Oricare dintre aceste idei poate fi suficientă pentru a dobîndi succesul financiar. Cînd le folosiți împreună, veți începe să cîștigați mai mulți bani și să progresați mai repede decît v-ați fi imaginat vreodată.

Măriți viteza

Prima metodă de a vă spori valoarea este *să faceți totul mai repede*. Măriți viteza cu care aduceți rezultatele. În vremurile noastre, toată lumea e nerăbdătoare, un client care pînă astăzi nici nu știa că are nevoie de produsul sau serviciul oferit de dvs., acum spune că îi trebuia încă de ieri. Prin urmare, se pare că există o relație directă între viteza cu care îi deserviți pe ceilalți și modul în care aceștia percep valoarea produsului sau serviciului dvs. Dacă sînteți expeditiv, oamenii vă consideră mai competent decît o altă persoană care face același lucru, dar mai încet. De asemenea, produsele dvs. sînt considerate de mai bună calitate. Viteza vă oferă un avantaj în fața concurenței, în aproape orice domeniu.

În prezent, toate inovațiile din afaceri și din industrie își propun reducerea timpului necesar obținerii unui rezultat precis. Ele tind să mărească viteza de servire a clienților. Orice progres tehnologic are scopul de a accelera procesul de producție sau de servire. Majoritatea conceptelor larg răspîndite de management adoptate în prezent se referă la viteză și la eficientizarea timpului. Procedee precum *reproiectarea, restructurarea, reorganizarea*

și reinventarea sînt metode de a fluidiza procesul de creare și livrare a valorilor mai repede decît concurența.

Principalul mod de a învinge concurenții în afaceri este găsirea unor metode mai rapide de deservire a clienților. Orice nou record de viteză în satisfacerea cererilor consumatorilor devine un standard care trebuie respectat de următorul concurent, dacă vrea să rămînă pe piață.

Pentru a porni către independența financiară, nu vă trebuie decît o idee pentru ca deservirea consumatorilor dvs. să fie cu 10% mai rapidă decît cea oferită de concurență. Tom Monaghan a înființat Pizza Domino pornind de la simpla idee de a livra pizza mai repede decît oricine altcineva. S-a retras de curînd din afaceri, cu o avere personală de 1,8 miliarde de dolari. Trebuie să vă gîndiți în fiecare zi la modul în care puteți accelera procesul de deservire a clienților. Viteza este o sursă reală de valoare, pe care oamenii o vor recompensa cu bucurie.

Îmbunătățiți calitatea

A doua metodă de a crea valoare și bogăție constă în a oferi produse de calitate mai bună decît concurenții, la același preț. Pentru a îmbunătăți calitatea, mai întîi trebuie să aflați ce înseamnă aceasta pentru consumatori, apoi să căutați mijloace de a le satisface dorințele fără a spori costurile.

Multe firme nu știu exact ce înțeleg clienții lor prin calitate. De fapt, calitatea este definită de clienți. Un management complet al calității înseamnă „a afla ce vor clienții cu adevărat și a le oferi acest lucru mai repede decît concurența."

Calitatea nu înseamnă doar un produs mai fiabil sau un design superb. Calitatea se referă în primul rînd la *utilitate,* la nevoia specifică a clientului și la întrebuințarea pe care acesta intenționează să o dea produsului sau serviciul respectiv. În mintea clientului calitatea reprezintă avanta-

jul distinct pe care el îl caută și măsura în care dvs. veți oferi acest avantaj.

Din discuțiile purtate cu mii de clienți reiese faptul că orice ofertă are două aspecte. Pe de-o parte, produsul sau serviciul în sine, iar pe de altă parte, modul în care este furnizat acesta. Iată de ce se poate spune că McDonalds satisface foarte bine dorințele consumatorilor în ce privește viteza, valoarea, curățenia și prețul. McDonalds nu încearcă să concureze cu restaurantele de lux, ci le oferă clienților din lumea întreagă exact ceea ce doresc, la prețuri pe care sînt dispuși să le plătească.

Întrebați-vă tot timpul: *„Cum pot spori calitatea muncii mele, ținînd cont de dorințele clienților?"* Iată o strategie-cheie. Ascultați cu atenție întrebările, sugestiile și chiar plîngerile clienților. Rugați-i să vă comunice părerile lor și întrebați-i dacă au sugestii privind îmbunătățirea produselor sau serviciilor. Dacă vă încurajați clienții să vă spună impresiile lor, veți afla ce puteți face pentru a răspunde mai bine cererilor lor. Toate aceste informații vă vor asigura succesul pe piață.

Încercați să vă creșteți valoarea

Al treilea secret al succesului financiar este să căutați metode de a spori valoarea tuturor acțiunilor dvs. Dacă vreți să vă faceți remarcat ca persoană sau ca firmă, produsele și serviciile oferite trebuie să aibă o valoare mai mare. Astfel, clienții vă vor alege pe dvs. în defavoarea concurenței.

Puteți spori valoarea unui produs sau a unui serviciu printr-un *design îmbunătățit* care facilitează utilizarea. Sau puteți *simplifica* modul de funcționare. Apple Computers a aplicat simultan ambele procedee. Această companie a revoluționat industria calculatoarelor personale, permițîndu-le oamenilor fără cunoștințe tehnice să le folosească cu ușurință. Mulți utilizatori ai calculatoarelor Apple susțin

că nu citesc niciodată manualele cu instrucțiuni de folosire. Calculatoarele, perifericele și programele sînt atît de ușor de configurat și de utilizat, încît nu e nevoie de nici un fel de explicații. Designul mai bun și ușurința cu care se pot utiliza au devenit două surse extraordinare de valoare pentru Apple Computers și pentru nenumărate alte firme care au urmat același principiu.

Ce puteți face pentru a spori în fiecare zi valoarea muncii dvs.? Agenții de vînzări, de exemplu, își sporesc valoarea dacă pun întrebări mai inteligente, ascultă cu mai multă atenție și își adaptează ofertele de produse și servicii în funcție de dorințele clienților. Prin urmare, consumatorii îi consideră resurse valoroase pentru afacerile lor, spre deosebire de agenții care nu le acordă atîta atenție.

Simplu și comod

A patra metodă de a vă spori valoarea este să vă asigurați că produsele sau serviciile dvs. sînt *simplu de achiziționat și de utilizat*. Miile de restaurante fast-food ilustrează foarte bine cît sînt dispuși oamenii să plătească pentru comoditate. Majoritatea alimentelor costă cu 15–20% mai mult. Clienților însă le convine, pentru că nu e nevoie să meargă la magazinul din celălalt capăt al orașului sau la un supermarket ca să cumpere aceleași produse.

Extraordinara popularitate a automatelor bancare, aflate la dispoziția clientului 24 de ore pe zi, este un exemplu important de comoditate în utilizare. Băncile au reușit să sporească valoarea serviciilor oferite clienților facilitînd depunerile și retragerile de numerar. Geamurile restaurantelor fast-food la care clientul comandă fără să coboare din mașină sînt un alt mod de a spori cifrele de vînzări. O altă metodă de a deveni preferatul clienților este livrarea rapidă a bunurilor sau serviciilor.

Cum puteți facilita utilizarea produselor sau a serviciilor dvs.? Cum puteți cîștiga deplina încredere a clienților, astfel încît aceștia nici să nu se mai gîndească să cumpere de la altcineva?

Oferiți servicii mai bune

A cincea metodă de a vă crește valoarea și prosperitatea constă în *a îmbunătăți modul de deservire a clienților* și felul în care îi tratați. Oamenii sînt în mare măsură dominați de emoții. Căldura și prietenia celor cu care intră în contact îi influențează foarte mult. Strategiile superioare de deservire a clienților vă pot oferi un avantaj net în raport cu concurența.

Nordstrom este cel mai cunoscut lanț de magazine universale din America. Aproape orice client de-al lor vă va spune că preferă Nordstrom nu pentru unicitatea sau calitatea superioară a produselor. Avantajul lor în raport cu concurența îl constituie oferirea celor mai călduroase și mai amabile servicii din toate magazinele mari din țară.

Dintr-o prăvălie obscură de mărunțișuri din Bentonville, Arkansas, Wal-Mart a devenit cel mai mare magazin de desfacere cu amănuntul din lume. Strategia lor a fost să transforme Wat-Mart într-un magazin în care clienții sînt serviți cu prietenie și rapiditate. Cînd se apropie de vîrsta pensionării, angajații de la Wal-Mart trec la un alt gen de activitate: stau lîngă intrarea în magazin și le urează bun-venit clienților, mulțumindu-le pentru că au ales să vină la Wal-Mart.

Sam Walton[1] și-a început cariera în anii 1940, cu puțin mai mult decît un magazin falimentar, un camion și ideea de a oferi articole de îmbrăcăminte și de uz casnic oameni-

[1] Sam Walton este fondatorul magazinelor Wal-Mart. A fost unul dintre primii comercianți care au oferit reduceri de prețuri și a introdus sistemul computerizat de gestiune. (*N. red.*)

lor din orașele mici, la prețuri oneste. Căutînd tot timpul metode de a-și deservi clienții mai bine, mai repede și mai ieftin, a ajuns să strîngă o avere în valoare de 25 de miliarde de dolari.

Atrageți clienți pe viață

În cartea sa *Customers for Life* (*Clienți pe viață*), Carl Sewell ne povestește cum a construit cele mai prospere reprezentanțe ale automobilelor Cadillac din Statele Unite. Filozofia lui era aceea de a căuta permanent mijloace de a-și mulțumi clienții, oferindu-le ceea ce aceștia voiau cu adevărat de la un comerciant de automobile. Le asculta cu atenție comentariile și plîngerile, apoi lua măsurile necesare, chiar dacă era vorba de un lucru inedit.

Una dintre inovațiile sale a fost ideea de a avea întotdeauna suficiente *mașini de închiriat*, astfel încît oamenii să-și poată lăsa automobilele la reparat întreaga zi. Dacă o mașină nouă, aflată în garanție, avea nevoie de reparații sau service, el îi trimitea proprietarului o mașină nouă de aceeași valoare, pentru a o folosi. Apoi lua mașina clientului și o ducea la service, scutindu-l pe acesta de efort și timp pierdut.

Ori de cîte ori o mașină avea nevoie de service, el garanta că problema va fi rezolvată de la prima reparație; nu percepea nici o taxă dacă erau necesare reparații ulterioare în aceeași problemă. Toți mecanicii trebuiau să-și asume responsabilitatea pentru munca lor; dacă un client aducea din nou o mașină pentru aceeași problemă, mecanicul trebuia s-o repare pe gratis.

Inovațiile nu s-au oprit aici, iar rezultatul final a fost că magazinele lui Carl Sewell au devenit cele mai populare reprezentanțe ale automobilelor Cadillac din zonele în care se aflau. Serviciile lui inovatoare s-au bucurat de atîta succes, încît echipe de experți în calitate din lumea întreagă l-au vizitat pentru a-i studia sistemele.

Cum puteți mări valoarea serviciilor în domeniul dvs., astfel încît să cîștigați un avantaj în raport cu concurența? Modurile în care puteți îmbunătăți serviciile oferite clienților, șefului și colegilor dvs. sînt limitate doar de imaginația dvs.

Urmați tendințele

A șasea metodă prin care puteți adăuga valoare și obține succesul financiar este să recunoașteți și să vă adaptați stilurilor de viață în continuă schimbare. Observați cum își schimbă dorințele, gusturile și preferințele diversele categorii de consumatori — tineri și bătrîni, cu putere financiară mare sau medie. Studiați impactul noilor tendințe asupra comportamentului și tiparelor de achiziții ale consumatorilor, în diverse domenii de produse și servicii.

De exemplu, în fiecare an se pensionează milioane de oameni, iar în zilele noastre speranța de viață a crescut semnificativ. La nivel național există o tendință de a petrece mai mult timp acasă. A crescut numărul persoanelor care cheltuie mai mulți bani pentru a-și îmbunătăți confortul locuințelor. Priviți succesul unor lanțuri de magazine ca Home Depot sau Target Stores[1].

Adolescenții și tinerii adulți au alte gusturi decît aveau aceste grupe de vîrstă cu doar cîțiva ani în urmă. Schimbarea stilului de viață și a factorilor demografici creează oportunități pentru noi produse sau servicii. O idee originală pentru deservirea unei piețe în curs de formare poate fi suficientă pentru a vă propulsa către independența financiară.

Iată un exemplu. Acum cîțiva ani, trei oameni de afaceri s-au întîlnit și au înființat o companie numită California Pizza Kitchen. Ca urmare a recesiunii din anii 1990 și

[1] Magazine de materiale de construcții, decorațiuni și amenajări interioare destinate publicului larg. (*N. red.*)

1991, oamenii erau înclinați să cheltuiască bani mai puțini pe mesele luate în oraș. Din cauza stilului alert de viață, nu puteau renunța la ele cu totul, dar nici nu-și mai permiteau să intre în restaurante costisitoare. Filozofia firmei California Pizza Kitchen a fost să ofere „mîncare bună și ieftină", alcătuită în mare parte din salate, paste făinoase și pizza de bună calitate.

Conceptul s-a bucurat imediat de popularitate. De la un singur local, au ajuns rapid la 42 de restaurante. În acel moment a intervenit PepsiCo, achiziționînd firma pentru 17 milioane de dolari. Fondatorii erau asigurați pe viață!

Ce tendințe ale clienților observați, în industria sau în afacerea dvs., pe care le puteți folosi și exploata pentru a oferi ceva nou sau mai bun? Una dintre principalele reguli ale succesului financiar este „să mînați calul în direcția în care merge". Nu încercați niciodată să mergeți împotriva tendințelor. La fel ca în cazul legilor universale, încercați să vă adaptați afacerea și profesia la tendințele actuale.

Clienții moderni sînt exigenți, informați, sofisticați și interesați de valoare. Cum vă puteți reorganiza și reproiecta ofertele, astfel încît să atrageți noi categorii de clienți, ținînd cont de tendințele actuale?

Vindeți mai ieftin

Al șaptelea mijloc de a aduce un plus de valoare pentru clienți și prosperitate pentru dvs. îl constituie *reducerile de preț*. Căutați metode de a vinde o cantitate mai mare de produse sau servicii, unui număr mai mare de oameni, la prețuri mai mici. „Dacă vrei să ai parte de *clasă*, trebuie să vinzi *în masă*."

Succesul incredibil al unor magazine cum sînt Costco și Sam's Club[1] se bazează pe crearea unor depozite pline cu

[1] Centre comerciale ce oferă o gamă largă de produse (aparatură electronică și electrocasnică, mobilier, articole de îmbrăcăminte, decorațiuni interioare, etc.) la prețuri mici. (*N. red.*)

produse la reduceri. Vînzările acestor produse se ridică la zeci de milioane de dolari. Clienții sosesc de la kilometri distanță, iar parcările sînt pline din zori pînă-n seară.

Cum puteți oferi un produs sau un serviciu de calitate la un preț redus? Cum puteți restrînge costurile de livrare pentru acel produs sau serviciu, punînd banii economisiți în buzunarul clientului? Cum puteți să vindeți produsele obișnuite la prețurile curente și să-i oferiți fiecărui client o reducere de preț pentru achiziția unui produs suplimentar?

Combinarea metodelor

Vă puteți spori vînzările și profitul prin combinarea diverselor metode prezentate. Puteți folosi două sau mai multe dintre ele simultan. Dacă sînteți permanent în căutarea unor metode de a mări viteza de livrare a produselor sau serviciilor, de a îmbunătăți calitatea, de a spori ușurința în achiziționare sau utilizare, de a deservi mai bine clienții, de a vă adapta stilurilor de viață și tendințelor schimbătoare și de a reduce prețurile, vă va surprinde numărul incredibil de idei și posibilități existente.

O singură idee inedită prin care puteți oferi clienților un avantaj poate fi rampa dvs. de lansare către o viață de succes și realizări financiare.

Milionari prin forțe proprii

Au fost intervievați mii de milionari care au reușit prin forțe proprii. De multe ori, poveștile lor sînt asemănătoare. Majoritatea au pornit la drum cu bani foarte puțini sau chiar deloc, provenind din familii de muncitori. Mulți dintre ei n-au terminat liceul, iar dacă au mers la facultate, o mare parte din ei, ca Bill Gates și Paul Allen, fondatorii firmei Microsoft, au renunțat înainte de absolvire.

Majoritatea milionarilor locuiesc încă în cartierul în care și-au început viața de familie. Foarte puțini oameni cunosc dimensiunea reală a averii lor. Poate că vecinii dețin mai mulți bani lichizi în fiecare lună, dar strîng o avere mult mai mică. Acești milionari sînt foarte diferiți de oamenii de rînd prin felul în care înțeleg timpul, banii și viața însăși.

Calea către bunăstare

Iată un plan simplu pe care îl puteți urma pentru a deveni independent financiar. Succesul este garantat, deoarece toți cei care l-au încercat au reușit. Planul constă într-o serie de lucruri pe care le puteți face pentru a vă spori șansele de succes în viața financiară și pentru a vă asigura că o mare parte dintre factorii norocului lucrează în favoarea dvs.

Mai întîi, pentru a deveni independent din punct de vedere financiar, trebuie să faceți din reușită scopul dvs. principal. Priviți-l cu seriozitate! Nu vă mai amăgiți. Sînteți responsabil pentru viața dvs., iar unica sursă a schimbării sînteți dvs.

Dacă vreți să ajungeți la o anumită avere netă în următorii 10–20 de ani, așterneți pe hîrtie acest scop. Hotărîți exact ce sumă vreți să dețineți la un anumit moment din viitor. Nu puteți lovi o țintă pe care n-o vedeți.

În continuare, stabiliți un termen pentru scopul dvs. Fixați și termene intermediare. Calculați cît va trebui să cîștigați, să economisiți și să investiți în fiecare lună și în fiecare an pentru a vă atinge țelul. Hotărîți ce anume aveți de făcut. Stabiliți unități de măsură pentru a vă evalua progresul lunar. Cu cît planul dvs. este mai detaliat, cu atît aveți mai multe șanse să vă realizați obiectivul.

Dedicați-vă desăvîrșirii

Odată ce aveți un scop limpede și un plan de progresie financiară, puneți-vă întrebarea-cheie: „În ce domeniu trebuie să excelez ca să cîștig banii de care am nevoie pentru a-mi atinge scopul de independență financiară pe care mi l-am propus?"

Indiferent care e răspunsul, vă veți propune un nou scop pentru a vă însuși acea aptitudine și pentru a deveni competitiv. Hotărîți-vă că veți plăti orice preț și că veți face orice efort pentru a deveni persoana potrivită ca să cîștigați banii doriți.

Schimbați-vă modul în care percepeți bogăția

Cel mai dificil și mai important aspect al dobîndirii independenței financiare îl constituie schimbările pe care va trebui să le faceți în *interior* pentru a deveni milionar în *exterior*. Odată ce deveniți o persoană înstărită în mintea dvs., bunăstarea va fi parte din viața dvs. Chiar dacă, dintr-un motiv oarecare, vă veți pierde banii, veți avea tot ce este necesar pentru a-i recîștiga. Veți fi creat „echivalentul mental" al acumulării averii, ceea ce vă garantează succesul financiar.

Pentru a vă percepe ca un milionar, trebuie să treceți de la gîndirea optimistă la convingerea pozitivă. Dorințele și speranțele trebuie să se transforme într-o convingere absolută că aveți aptitudinile și atitudinea necesare pentru a dobîndi succesul financiar. Odată ce v-ați format acest mod de a gîndi, nimeni nu vi-l mai poate răpi.

Trebuie să aveți o viziune pe termen lung a obiectivelor dvs. financiare. Asociați această imagine mentală cu concentrarea pe termen scurt asupra eforturilor pe care le aveți de făcut pentru a merita banii pe care doriți să-i cîștigați.

Luînd-o de la început

Am cunoscut oameni care au emigrat în America și Canada, venind din Africa și Orientul Mijlociu. În țara lor, fuseseră oameni de afaceri de succes, dar pierduseră totul în urma războaielor, a revoluțiilor și a confiscării averilor. Sosiseră în noile țări cu mîinile goale, purtînd cu ei doar credința că puteau să construiască o nouă afacere și să dobîndească bogăția dorită.

Mulți dintre ei au început afaceri complet diferite de ce făcuseră înainte. Dar în cîțiva ani, aproape toți acești oameni care fuseseră înstăriți în țara lor natală redeveniseră bogați în lumea nouă. Aduseseră cu ei cel mai important atribut — forța gîndirii pozitive.

Recompensați-vă în primul rînd pe dvs. înșivă

Obiceiul de a economisi bani este un factor-cheie al norocului care sporește probabilitatea atingerii independenței financiare. Cea mai frumoasă pildă despre forța economiilor se află în celebra poveste a lui Classon, *The Richest Man in Babylon (Cel mai bogat om din Babilon)*. Lecția cea mai importantă a poveștii este că pentru a deveni bogat, mai întîi trebuie să vă plătiți pe dvs. înșivă.

Trebuie să luați o anumită sumă din tot ce cîștigați și să o puneți deoparte. Investiți acești bani cu atenție. Aproape toți oamenii care devin independenți financiar și-au format obiceiul de a economisi o parte din salariu și de a-l pune deoparte pentru viitor.

Principiul economiilor afirmă că *dacă economisiți și investiți 10% din venit pe parcursul întregii vieți active, veți deveni milionar.*

Salariul mediu anual în Statele Unite este de circa 25 000 de dolari pe an. Dacă ați economisi 10% din această sumă, adică 2 500 de dolari pe an (puțin peste 200 de do-

lari pe lună) și ați investi acești bani în mod chibzuit, pentru a obține un profit de 10% în fiecare an, de-a lungul vieții active ați cîștiga peste un milion de dolari. De fapt, puteți să ieșiți la pensie *bogat*!

Există diverse planuri de economii și investiții, care vă permit să economisiți bani și să amînați plata impozitelor. Aceste economii sporesc datorită adăugării dobînzii. De-a lungul vieții active, ele vă permit să vă realizați toate obiectivele financiare.

Simplul fapt de a economisi bani vă transformă caracterul. Vă dezvoltă autodisciplina și vă face să fiți mai cumpătat și mai încrezător. Vă oferă un simț pronunțat al autocontrolului. Dacă economisiți bani în loc să-i cheltuiți, veți deveni o persoană mai înțeleaptă și mai chibzuită în orice domeniu al vieții dvs.

Începeți de unde sînteți

Poate vă spuneți că aveți atîtea facturi și cheltuieli, încît nici nu vă puteți gîndi să economisiți 10% din venit. Dar amintiți-vă ce a spus odată W. Clement Stone: „Dacă nu puteți economisi bani, atunci nu purtați în dvs. semințele măreției."

Dacă nu puteți economisi 10% din venitul dvs., economisiți măcar 1%. Luați-vă o pușculiță sau un borcan și așezați-l pe dulap. În fiecare seară, cînd veniți acasă, puneți în borcan echivalentul a 1/30 din 1% din venitul dvs. lunar.

De exemplu, dacă aveți un venit de 2 000 de dolari pe lună, 1% din 2 000 înseamnă 20 de dolari pe lună. 1/30 din 20 de dolari înseamnă 67 de cenți pe zi. Oricine poate economisi 67 de cenți pe zi. În loc să mai luați o ceașcă de cafea sau o gogoașă, puneți 67 de cenți în pușculiță. La sfîrșitul lunii, duceți la bancă cei 20 de dolari și depuneți-i într-un cont special de economii.

Acesta este un cont special, deoarece nu conține economii pentru o mașină nouă, un frigider sau o rulotă. Sînt

bani pe care-i puneți deoparte pentru a deveni independent financiar. Sînt bani de care v-ați decis să nu vă atingeți de ei și să nu-i cheltuiți, sub nici un motiv. Odată ce i-ați depus în cont, imaginați-vă că i-ați pierdut.

Apoi învățați să trăiți din celelalte 99 de procente ale venitului dvs., pînă cînd ajungeți să vă simțiți confortabil. Această ajustare măruntă a cheltuielilor n-ar trebui să vă ia mai mult de o lună. Apoi măriți rata economiilor la 2% din venit și învățați să trăiți din restul de 98%. În luna următoare, măriți rata economiilor la 3% din venit și așa mai departe, în fiecare lună.

În decurs de un an, în viața dvs. financiară vor surveni două schimbări. În primul rînd, veți vedea că economisiți cel puțin 10% din venit în fiecare lună și trăiți din celelalte 90 de procente sau mai puțin, fără nici un inconvenient.

În al doilea rînd, veți descoperi că sînteți mai responsabil din punct de vedere financiar în toate domeniile vieții dvs. Veți lua în considerare fiecare cheltuială. Veți amîna anumite achiziții și, în multe cazuri, nu le veți mai face deloc. Veți începe să vă plătiți facturile și să vă reduceți datoriile.

Activați legea acumulării

Dar iată cel mai uluitor lucru ce vi se va întîmpla: veți activa legea acumulării. Pe măsură ce economisiți bani și puneți în ei speranțele și dorințele dvs., acești bani vor produce un cîmp de energie care va începe să atragă în viața dvs. și alte venituri.

Poate ați auzit spunîndu-se: „E nevoie de bani ca să faci bani". E adevărat. Puterea pe care o exercită depozitul dvs. de la bancă va atrage mai mulți bani și mai multe ocazii de a vă spori venitul și economiile. Cu cît economisiți mai mult, cu atît veți atrage către dvs. mai mulți bani, așa cum un magnet mai puternic atrage obiecte de metal aflate la distanțe mai mari.

Veți începe să primiți mici bonusuri și măriri de salariu neașteptate, pe care le veți adăuga în contul dvs. special. Veți vinde articole din garaj sau din casă și veți obține sume mici de bani care vor merge tot în bancă. Oamenii vă vor înapoia împrumuturi de demult și veți primi rambursări neașteptate ale impozitelor pe venit. Toate aceste cazuri sînt exemple ale modului în care acționează legea acumulării și a atracției. Pe măsură ce puneți deoparte aceste sume, atrageți tot mai mulți bani.

Ocaziile apar cînd sînteți pregătit

Cînd începeți să acumulați bani, veți atrage și oportunități de a-i investi în mod inteligent. Acest principiu al succesului afirmă că *atunci cînd sînteți pregătit, va apărea ocazia potrivită, la momentul optim.*

Pe măsură ce vă construiți fortăreața financiară, veți atrage oportunități de a plasa banii în investiții care vă vor permite să-i înmulțiți mai rapid. Deseori, va apărea ocazia de a porni o afacere sau de a obține o a doua sursă de venit și veți avea banii necesari pentru a profita de ea.

Acești bani reprezintă una dintre cele mai mari bucurii ale vieții. Oamenii cu rezerve financiare, care n-au probleme cu plata facturilor sînt complet diferiți din punct de vedere psihic față de oamenii cu conturi goale, care la sfîrșitul fiecărei luni nu știu cum să-și plătească facturile. Dacă aveți bani, deveniți o persoană mai deschisă și mai optimistă. Creați în jurul dvs. un cîmp de energie benefică și începeți să atrageți mai multe persoane, idei, ocazii și resurse care vă ajută să vă îmbogățiți mai rapid.

Încălcați legea lui Parkinson

În călătoria dvs. către independența financiară, există două pericole de care trebuie să fiți conștient. Oricare din-

tre ele vă poate submina sau chiar distruge șansele de a vă atinge obiectivele financiare. Primul pericol este explicat de așa-numita lege a lui Parkinson, care afirmă următoarele: *cheltuielile se ridică întotdeauna la nivelul venitului.*

Pentru a dobîndi independența financiară, trebuie să încălcați în mod conștient, deliberat și constant legea lui Parkinson. E posibil ca pe măsură ce venitul dvs. crește să crească și cheltuielile, dar nu trebuie niciodată să le permiteți să consume tot ceea ce cîștigați.

Iată cum puteți încălca legea lui Parkinson: ori de cîte ori venitul dvs. crește, decideți să economisiți jumătate din suma suplimentară și să cheltuiți cealaltă jumătate. Dacă salariul dvs. crește cu 200 de dolari, economisiți 100 (sau mai mult) și cheltuiți doar restul. Faceți-vă astfel un obicei și viitorul dvs. financiar este asigurat.

Îmbogățiți-vă încet

Al doilea pericol care vă poate sabota visurile legate de succesul financiar este mentalitatea „îmbogățește-te peste noapte". Aceasta este dorința de a cîștiga bani cu ușurință, fără a munci sau a plăti prețul integral. Un vechi proverb japonez spune: „A face bani este ca și cum ai săpa în nisip cu un ac; a pierde bani e ca și cum ai turna apă peste nisip."

Singurul lucru ușor legat de bani este să-i pierdeți. Odată ce ați început să economisiți, puneți în aplicare legea investițiilor, care spune: *cercetează înainte de a investi.* Dedicați cercetării și studierii investițiilor cel puțin la fel de mult timp cît v-a luat să îi cîștigați. Aveți grijă să înțelegeți investiția înainte de a vă despărți de banii agonisiți cu trudă.

Rețineți, dacă e nevoie de un an ca să economisiți 2 000 de dolari și apoi pierdeți 2 000 de dolari într-o investiție proastă, n-ați pierdut numai banii, ci un an întreg de efor-

turi. Ați pierdut un an din viață și nimic nu-l poate aduce înapoi.

Ultima lege a banilor care vă va face norocos este legea conservării. Această lege afirmă că *nu contează cît cîștigi, ci cît păstrezi.*

Majoritatea oamenilor vor cîștiga o sumă enormă de bani în decursul vieții, dar la bătrînețe vor ajunge dependenți de rude și de asistența socială. I-au cîștigat, dar nu i-au păstrat.

Independența financiară — scaunul cu trei picioare

Cele trei elemente pe care se bazează independența financiară sînt economiile, investițiile și asigurările. Primul dvs. obiectiv financiar este să acumulați o sumă echivalentă cu cheltuielile de trai pentru două pînă la șase luni. Acești bani trebuie păstrați în certificate de trezorerie sau fonduri mutuale, pentru a-i putea reconverti în bani lichizi în caz de nevoie.

Al doilea element îl reprezintă asigurările. Trebuie să vă asigurați împotriva oricărui accident sau oricărei situații pe care n-o puteți rezolva cu banii pe care-i aveți în mod curent. Trebuie să vă faceți o asigurare de viață pentru ca familia dvs. să aibă cele necesare dacă vi se întîmplă ceva. Trebuie să aveți asigurări medicale, asigurări în caz de accident, incendiu, furt și orice alt potențial pericol. Cînd vine vorba de asigurări, nu vă bazați pe șansă sau noroc. Mulți oameni ruinează viața lor și pe cea a familiilor, pentru că economisesc banii de asigurări.

În fine, odată ce v-ați făcut toate asigurările posibile și aveți o rezervă financiară, trebuie să faceți investiții prudente în domenii pe care le-ați studiat cu atenție sau prin asocierea cu alți oameni de succes, pe care-i cunoașteți și în care aveți încredere.

Nu pierdeți bani

Procesul de acumulare trebuie să se bazeze foarte mult pe „efectul roții cu clichet[1]". De fiecare dată cînd atingeți un anumit nivel financiar, trebuie să-l păstrați printr-o gestionare chibzuită a banilor, asigurîndu-vă împotriva oricărei întîmplări nefericite ce poate surveni. Odată ce ați cîștigat banii, trebuie să vă folosiți întreaga inteligență pentru a-i păstra. Nu pierdeți bani!

Investiți în dvs. înșivă

Poate cea mai bună investiție pe care o puteți face este să *investiți în dvs. înșivă*, dezvoltîndu-vă permanent aptitudinile care vă permit să cîștigați bani. Puteți obține echivalentul unui an întreg de studii universitare dacă zilnic, timp de o oră, citiți lucrări din domeniul dvs., ascultați programe educaționale audio în mașină și participați în mod regulat la cursuri și seminarii.

Fiecare an suplimentar de autoeducație vă va spori venitul anual cu 10–20% sau chiar mai mult. Deseori, veți obține chiar rezultate mai bune. Am cunoscut mulți oameni care își dublaseră ori își triplaseră venitul în numai un an, grație unui program de dezvoltare personală și profesională.

Devenind un maestru în domeniul dvs., veți fi foarte bine plătit. Dacă veți cîștiga sume tot mai importante de bani și veți încălca în mod constant legea lui Parkinson, veți economisi tot mai mult din cîștigurile dvs. aflate în continuă creștere. Apoi veți transforma acești bani în investiții bine gîndite, alături de oameni în care aveți încredere.

---

[1] Organ de mașină în formă de bară cu unul dintre capete astfel orientat încît să împiedice rotirea într-un anumit sens a unei roți dințate. (*N. trad.*)

Banii dvs. vor crește și se vor înmulți an de an. Veți scăpa de toate datoriile, vă veți construi o fortăreață financiară și, în cele din urmă, vă veți atinge scopul — independența financiară. Oamenii din jurul dvs. vor da din cap și vă vor spune că ați fost un mare norocos. Dar dvs. veți ști că succesul nu are nimic de-a face cu norocul.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Luați chiar astăzi decizia de a dobîndi independența financiară; propuneți-vă un scop, faceți-vă un plan, stabiliți termene și acționați în fiecare zi pentru a vă atinge obiectivul.
2. Deveniți un expert în gestionarea banilor; aceasta este o aptitudine pe care o puteți învăța și stăpîni și care vă va fi de folos tot restul vieții.
3. Căutați tot timpul mijloace de a deveni mai valoros pentru firma și clienții dvs.; concentrați-vă asupra rezultatelor pe care ceilalți le apreciază și pentru care sînt dispuși să plătească.
4. Plătiți-vă pe dvs. mai întîi; faceți-vă obiceiul de a economisi un procent din tot ce primiți sau cîștigați. Puneți acești bani deoparte și nu vă atingeți de ei.
5. Încălcați legea lui Parkinson economisind 50% din fiecare mărire de salariu sau creștere a venitului — investiți cu grijă această sumă, astfel încît să vă ofere profit și siguranță maximă.
6. Construiți-vă o rezervă financiară suficientă pentru a acoperi două–șase luni de cheltuieli; asigurați-vă viața, sănătatea, casa, mașina și posesiunile. Nu vă jucați cu viitorul dvs.
7. Investiți în dvs. înșivă, progresînd în domeniile care vă pot aduce cele mai mari beneficii. Dvs. sînteți cel mai valoros activ pe care-l dețineți.



AL OPTULEA PRINCIPIU
Sînteți un geniu

„Sursa și centrul forței creative a omului este capacitatea sa de a crea imagini sau puterea imaginației."

Robert Collier

Mintea este bunul dvs. cel mai de preț, căci ea vă poate face bogat sau sărac, fericit sau nefericit. Dacă vă folosiți inteligența într-un mod potrivit, vă puteți crea o viață extraordinară. Atunci cînd începeți să exploatați forțele incredibile ale creierului dvs., deveniți capabil să rezolvați orice problemă, să depășiți orice obstacol, să atingeți orice scop.

Realitatea este că sînteți un *potențial* geniu. Aveți capacitatea de a funcționa la niveluri mult mai înalte de inteligență și creativitate decît ați făcut-o vreodată.

Conform expertului în neurologie Tony Buzan, creierul are 100 de miliarde de celule. Fiecare dintre acestea este conectată în medie cu 20 000 de alte celule. Calculînd matematic, rezultă 100 de miliarde la puterea 20 000, sau cifra 1 urmată de opt pagini pline cu zerouri. Fiecare dintre aceste conexiuni poate crea o nouă idee sau o nouă percepție. Prin urmare, numărul ideilor și gîndurilor pe care le puteți genera este mai mare decît numărul tuturor atomilor din univers.

Capacitățile creierului dvs. sînt imense. În medicină se cunosc cazuri ale unor oameni care și-au pierdut 90% din creier în urma unor accidente; cu toate acestea, mintea lor

funcționa foarte eficient cu restul de 10%, permițîndu-le chiar să obțină performanțe școlare deosebite.

Cuvintele pe care le rostiți

Probabil ați auzit spunîndu-se că oamenii de rînd își folosesc doar 10% din creier. Din nefericire, procentul real este chiar mai mic. Conform Brain Institute de la Universitatea Stanford, oamenii de rînd nu-și folosesc 10% din potențial, ci ceva mai puțin de 2%. Restul rămîne întreaga viață nefolosit și neapreciat. Este ca și cum ați avea 100 000 de dolari într-un cont la bancă, dar nu cheltuiți niciodată mai mult de 2 000 de dolari. Restul zace acolo inutil, fără să producă măcar dobîndă.

Un vocabular bogat este strîns legat de inteligență și de folosirea ei. În limba engleză există peste 600 000 de cuvinte. Omul mediu folosește în conversațiile zilnice doar circa 1 200 dintre acestea. În aproximativ 85% din situații, se folosesc circa 2 000 de cuvinte, iar în 95% din ziare, reviste, emisiuni de radio și televiziune se folosesc aproximativ 4 000 de cuvinte din cele 600 000 de cuvinte disponibile.

Între vocabularul dvs. și venitul pe care-l cîștigați, între felul în care folosiți cuvintele și inteligența dvs. există o legătură strînsă, deoarece fiecare cuvînt constituie de fapt o structură mentală. El reprezintă un gînd. Cu cît cunoașteți și utilizați mai multe cuvinte, cu atît gîndurile dvs. vor fi mai clare și mai complexe. Oamenii cu un vocabular bogat pot „funcționa" la un nivel mai înalt, fiind mult mai creativi și mai intuitivi decît cei care au un vocabular limitat. Persoanele cu un vocabular restrîns au și o capacitate de gîndire limitată.

Dezvoltați-vă inteligența

În realitate, puteți să vă formați o gîndire mai profundă și mai eficientă printr-o simplă îmbogățire a vocabularului. Fiecare termen pe care-l învățați vă dezvoltă capacitatea de a folosi alte 10–15 noțiuni. Cu cît învățați mai multe cuvinte, cu atît vă crește capacitatea de a asimila cuvinte noi. Dacă ați învăța un cuvînt pe zi, 365 de zile din an, în cinci ani ați deveni unul dintre cei mai inteligenți și mai expresivi oameni din societatea noastră.

Adesea, oamenii sînt considerați norocoși din simplul motiv că au învățat să utilizeze un procent mai mare din capacitatea lor mentală decît ceilalți. Ei au învățat să-și folosească inteligența și capacitatea de a raționa ca pe un instrument pentru dobîndirea succesului. Prin urmare, sînt capabili să ia decizii mai bune și să obțină rezultate superioare mai repede decît alții. Cînd veți începe și dvs. să vă folosiți mai eficient uluitoarele puteri ale minții, veți avea realizări care îi vor surprinde pe toți cei din jur.

Legea concentrării afirmă că *lucrul care ia amploare în viața dvs. este cel asupra căruia vă concentrați*. În ce privește forța mentală, principiul poate fi formulat astfel: „Cu cît vă concentrați mai mult asupra unui gînd, a unei probleme sau a unui scop, cu atît mai mult vă veți activa și stimula capacitatea mentală, dirijînd-o către rezolvarea problemei sau atingerea scopului dvs."

Luați o decizie

Legea deciziei spune că *orice decizie fermă vă limpezește mintea și vă stimulează creativitatea*. Cînd sînteți nehotărît, cînd nu vă puteți decide să faceți un lucru sau nu, sînteți în dezechilibru. Puteți fi distras foarte ușor. Vă pierdeți capacitatea de a vă concentra și de a gîndi limpede.

Dar cînd luați hotărîrea fermă să atingeți un obiectiv sau să faceți ceva anume pentru a rezolva o problemă, în-

doiala și confuzia dispar. Mintea se limpezește. Vă simțiți plin de energie și recăpătați controlul asupra vieții dvs.

Cea mai puternică facultate mentală

Ceva mai devreme am vorbit despre relația dintre conștient și subconștient. Mintea conștientă *comandă*, iar mintea subconștientă *execută*. Conștientul analizează informațiile disponibile, le compară cu experiențele anterioare, apoi decide să facă sau să nu facă ceva. Subconștientul acceptă deciziile conștientului ca instrucțiuni și acționează pentru a le transpune în realitate.

Însă cea mai puternică facultate mentală este *mintea supraconștientă*. Aceasta este sursa inspirației, imaginației, intuiției, viziunii, ideilor și impulsurilor. Mintea supraconștientă este motorul care, atunci cînd este programat și dirijat corespunzător, vă poate oferi tot ceea ce vreți cu adevărat.

Existența supraconștientului este cunoscută de secole. Ralph Waldo Emerson l-a numit „suprasufletul". Scriitorul U. S. Anderson îl denumea „subconștientul universal". Psihanalistul Karl Jung folosea termenul de „subconștient colectiv". Credința lui era că subconștientul colectiv cuprinde înțelepciunea tuturor generațiilor și stă la dispoziția tuturor celor care au învățat să o acceseze.

Napoleon Hill a descris această facultate mentală drept „Inteligența Infinită". El a descoperit în interviurile sale că toți oamenii bogați din America au ajuns la acel nivel învățînd cum să folosească în mod constant mintea supraconștientă.

Toate descoperirile științifice sau tehnologice, toate marile opere de artă, toate capodoperele din muzică și literatură, toate sclipirile de geniu care lasă o amprentă durabilă asupra rasei umane sînt un rezultat al folosirii minții supraconștiente.

Legea activității supraconștiente

Legea activității supraconștiente este poate cel mai important factor al succesului. Ea afirmă că *orice gînd, plan, ideal sau scop pe care îl păstrați tot timpul în mintea conștientă va fi transpus în realitate de către mintea supraconștientă.*

Imaginați-vă! Puteți realiza orice doriți cu adevărat, cu condiția să vă gîndiți la acel lucru, să îl asociați cu emoții, să îl vizualizați și să-l afirmați în mod repetat. Depinde numai și numai de dvs. Adevărata măsură a profunzimii dorinței dvs. este capacitatea de a vă gîndi tot timpul la obiectul acesteia.

Cele șapte capacități ale supraconștientului

Mintea dvs. supraconștientă are șapte capacități esențiale. Dacă vă gîndiți la experiențele dvs. din trecut, veți recunoaște situațiile în care acestea s-au manifestat.

Motivația orientată spre scopuri

Mintea supraconștientă vă poate insufla o motivație axată pe scopuri. Cînd știți foarte bine ce vreți, în dvs. ia naștere un flux continuu de energie și motivație care vă dirijează către obiectivul dorit.

În realitate, supraconștientul este o sursă nesecată de energie. Cînd vă entuziasmează ideea de a realiza ceva, vă conectați la această sursă de energie, ca la un fel de priză electrică universală. Simțiți nevoia să dormiți mai puțin. Puteți face eforturi mai mari și mai îndelungate fără să obosiți. Vă simțiți mai fericit și mai stăpîn pe viața dvs. Sînteți tot timpul bine dispus. Rareori sînteți epuizat sau bolnav. Aveți un tonus psihic extraordinar.

Metoda de a vă scrie și rescrie scopurile pe hîrtie și de a urma etape precise pentru a le atinge vă sporește tot mai mult entuziasmul și capacitatea de a absorbi acest flux nesfîrșit de energie. Cînd vă imaginați că v-ați atins deja sco-

pul și creați emoția bucuriei sau a plăcerii de a reuși, deveniți mai optimist și mai entuziast. Vă folosiți potențialul la maxim.

Forța afirmațiilor pozitive

În al doilea rînd, mintea supraconștientă este activată prin comenzi clare, sub forma unor *afirmații pozitive*, la persoana întîi și la timpul prezent, adresate minții subconștiente. Ori de cîte ori vă exprimați obiectivul printr-un enunț puternic, pozitiv, adresat subconștientului, puneți în mișcare supraconștientul. De fiecare dată cînd vă vizualizați țelurile exact așa cum ați dori să le vedeți în realitate, activați și stimulați mintea supraconștientă pentru a transpune aceste scopuri în realitate.

Vizualizarea are patru aspecte care pot stimula supraconștientul. Acestea sînt *claritatea, durata, intensitatea* și *frecvența*. Fiecare dintre ele sporește puterea vizualizării, iar împreună vă ajută să vă realizați scopurile mult mai repede.

Primul aspect, *claritatea*, se referă la cît de limpede vă puteți vedea scopul cu ochii minții. Există o legătură strînsă între claritatea cu care vă vizualizați țelul și viteza cu care se materializează acesta în lumea din jur.

Cînd începeți să vizualizați un scop, deseori imaginea lui este foarte vagă. Dar pe măsură ce perseverați, imaginea se limpezește treptat. Cu cît mai limpede vă puteți *vedea* scopul, cu atît motivația și concentrarea dvs. vor spori, iar obiectivul se va concretiza mai repede.

Al doilea aspect al vizualizării este *durata* și se referă la perioada de timp în care puteți păstra imaginea mentală a scopului dvs. Cu cît aceasta e mai *lungă*, cu atît mai profund vă veți imprima scopul în subconștient și cu atît mai repede îl va accepta supraconștientul.

Al treilea aspect, *intensitatea*, definește emoțiile pe care le asociați cu imaginea mentală. Cu cît dorința dvs. este

mai arzătoare, cu atît mai repede vă veți stimula supraconștientul să acționeze.

Al patrulea aspect al vizualizării este *frecvența;* aceasta definește cît de des vă gîndiți și vă imaginați acel scop devenind realitate. Cînd vreți ceva cu adevărat, veți observa că tot timpul vă gîndiți la acel lucru. Cu cît vă imaginați mai des că v-ați atins deja scopul, cu atît mai bine și mai repede va funcționa mintea supraconștientă.

Capacitatea de a vizualiza un scop cu claritate o perioadă îndelungată, cu maximă intensitate și cu frecvență ridicată vă programează mintea subconștientă care va începe să vă orienteze și să vă controleze gîndurile și sentimentele. Curînd, felul dvs. de a merge, de a vorbi, a gîndi și a acționa va începe să se armonizeze tot mai mult cu imaginile dvs. mentale. Lumea exterioară începe să oglindească lumea interioară.

Soluția tuturor problemelor

Supraconștientul rezolvă în mod automat orice problemă care se ivește în drumul către scopul dvs., atîta vreme cît scopul este *clar*. În plus, ea vă oferă toate cunoștințele necesare pentru a atinge obiectivul dorit.

Deseori, cînd vă propuneți un nou țel, viața dvs. capătă o direcție cu totul neașteptată. Mulți oameni își propun ca în anii următori să-și mărească venitul, apoi se trezesc că sînt concediați. Mai tîrziu găsesc un alt loc de muncă sau încep o afacere și astfel ajung să cîștige sume mult mai mari decît ar fi putut obține la vechea slujbă. Privind înapoi, își dau seama că, dacă situația lor nu s-ar fi schimbat, nu și-ar fi realizat niciodată obiectivele financiare.

Majoritatea oamenilor de succes din America recunosc faptul că cea mai mare reușită din viața lor a venit în urma pierderii neașteptate a locului de muncă sau a eșecului neprevăzut într-o afacere. Ca urmare a acestui eșec, au fost obligați să ia noi decizii și să facă lucruri diferite. Au rea-

lizat anumite schimbări care i-au adus pe un nou drum, reușind astfel să-și atingă scopurile propuse.

Nenumărați oameni obțin succese extraordinare pe căi neașteptate: schimbîndu-și profesia, vînzînd un alt produs sau serviciu, ori într-un domeniu diferit față de cel în care au început. Dar atîta vreme cît păstrează cu claritate în minte obiectivul final, cel al independenței financiare, supraconștientul îi călăuzește din experiență în experință și le oferă soluția fiecărei probleme.

Răspunsul de care aveți nevoie

La momentul oportun, mintea supraconștientă vă va oferi soluția optimă pentru a vă rezolva cea mai apăsătoare problemă. Cînd descoperiți soluția, tratați-o ca pe un bun cu valabilitate limitată. Acționați imediat, chiar dacă ideea salvatoare vă vine în minte în toiul nopții.

De exemplu, poate aveți inspirația sau intuiția să sunați pe cineva cu care n-ați mai vorbit de foarte multă vreme. Cînd îi dați telefon persoanei respective, în cursul conversației va reieși că vă poate da o informație neprețuită — exact soluția de care aveți nevoie atunci pentru a face un pas înainte.

Dacă puteți vizualiza suficient de clar o persoană, de multe ori ea vă va telefona, oriunde s-ar afla. De cîte ori nu vi s-a întîmplat să vă gîndiți la cineva și peste cîteva minute, să sune telefonul și să-i auziți vocea la celălalt capăt al firului? Este un exemplu al modului în care acționează supraconștientul.

Două condiții pentru o funcționare la parametrii maximi

Mintea supraconștientă funcționează cel mai bine dacă sînt îndeplinite două condiții. De cîte ori aveți un nou scop sau o problemă, trebuie să creați aceste condiții de funcționare.

Prima cerință este îndeplinită dacă vă concentrați intens; întreaga dvs. atenție trebuie să fie dirijată către rezolvarea unei anumite probleme sau atingerea unui anumit scop. A doua conjunctură apare cînd mintea dvs. se ocupă de cu totul altceva. Mai tîrziu în acest capitol vă voi oferi cîteva tehnici pentru activarea minții supraconștiente folosind ambele premise.

Programarea minții

A șasea calitate a supraconștientului este capacitatea de programare. Supraconștientul este activat cu ajutorul subconștientului. De fapt, conștientul poate transmite o comandă către supraconștient, prin intermediul subconștientului. Supraconștientul va îndeplini comanda respectivă la momentul potrivit și în cel mai eficient mod.

De exemplu, vă puteți programa mintea să vă trezească la ora dorită, în orice împrejurări, oriunde v-ați afla, indiferent cîte fusuri orare ați străbătut călătorind cu avionul. Nu mai este nevoie să folosiți un ceas deșteptător. Dacă vreți să vă treziți la șase și jumătate dimineața, puteți să vă programați mintea în această privință și apoi să vă duceți la culcare. La 6:30 vă veți trezi, chiar dacă în cameră e întuneric beznă.

Vă puteți folosi supraconștientul pentru a găsi locuri de parcare pe străzi sau în parcări aglomerate. Am vorbit cu oameni din toată lumea care întotdeauna găsesc loc de parcare, oriunde s-ar duce. Pentru aceasta, vizualizați un loc de parcare care se eliberează cînd ajungeți la destinație. Aproape întotdeauna, dacă v-ați programat mintea, măcar cîteva secunde, locul de parcare va fi deja liber sau se va elibera cînd sosiți.

De asemenea, vă puteți programa supraconștientul să analizeze o întrebare sau cu o problemă înainte de a a dormi. Exprimați problema foarte clar, sub forma unei întrebări, apoi transmiteți-o minții supraconștiente. În dimineața următoare, cînd vă treziți, de multe ori soluția vă răsare în minte sau vine dintr-o altă sursă. Uneori va fi o

străfulgerare subită de intuiție. Alteori va fi un comentariu din partea soțului sau a soției, ori un telefon primit dimineața devreme. În multe cazuri, răspunsul va fi în ziarul de dimineață.

Amintiți-vă să folosiți această capacitate de programare cu fiecare ocazie. În fiecare seară, înainte de a merge la culcare, programați-vă în supraconștient o problemă sau un scop și *cereți* o soluție. Apoi nu vă mai gîndiți la ea pînă cînd apare soluția.

Faceți și spuneți întotdeauna ce trebuie

Una dintre cele mai importante funcții ale minții supraconștiente este aceea de a armoniza toate vorbele, faptele dvs. și consecințele lor cu imaginea de sine și cu principalele dvs. scopuri.

Supraconștientul vă va îndruma să spuneți și să faceți lucrul potrivit, la momentul potrivit. De asemenea, el vă va opri să spuneți sau să faceți lucruri care ulterior s-ar dovedi incorecte sau nepotrivite.

Mintea supraconștientă funcționează cel mai bine atunci cînd vă aflați într-o stare de așteptare pozitivă, calmă și încrezătoare. Cu cît vă relaxați mai mult, aveți mai multă încredere și acceptați că totul e spre binele dvs., cu atît mai repede va acționa supraconștientul și vă va aduce lucrurile dorite.

După cum probabil v-ați dat deja seama, mintea supraconștientă este adevăratul sediu al forței dvs. de atracție. Dacă tot timpul vă afirmați și vă vizualizați scopurile cu o atitudine de așteptare calmă și pozitivă, stimulați forța de atracție și provocați apariția oamenilor, împrejurărilor, ideilor și resurselor necesare pentru a vă realiza obiectivele.

Cînd vă veți descătușa forța supraconștientului, veți obține în cîțiva ani mai multe decît au realizat alții într-o viață întreagă. Veți dispune de capacități uluitoare, despre existența cărora n-ați știut niciodată.

Folosiți-vă bunul-simț

Un factor-cheie al norocului este judecata sănătoasă, sau ceea ce deseori numim bunul-simț. Pentru a vă dezvolta bunul-simț, comparați tot timpul rezultatele acțiunilor cu așteptările dvs. Dacă veți reflecta în mod constant la ceea ce ați realizat, veți învăța să fiți mai eficient și să vă bucurați de mai mult succes în viitor.

De multe ori, bunul-simț este definit drept *capacitatea de a recunoaște modele* în situații noi care au unele puncte comune cu experiențele din trecut. Pe măsură ce volumul cunoștințelor dvs. crește și acumulați experiență într-un anumit domeniu, inconștientul memorează mai multe tipare. Curînd deveniți capabil să luați rapid decizii mai bune în activitatea dvs., chiar dacă nu dețineți toate informațiile. Reușiți să detectați un model familiar într-o situație nouă și să treceți imediat la acțiune, deoarece experiența acumulată vă permite să fiți perspicace.

Mintea supraconștientă joacă un rol neprețuit în îmbunătățirea judecății și dezvoltarea bunului-simț. Ea vă permite să percepeți o situație în ansamblul ei și să inutiți ce aveți de spus și de făcut în momentul următor.

Bazați-vă pe instinct

Bărbații și femeile devin oameni deosebiți atunci cînd încep să-și asculte vocea interioară și să aibă încredere în intuiția lor. Cînd asociați cunoașterea conștientă, memoria subconștientă a experiențelor trecute și capacitatea supraconștientă de a organiza toate cunoștințele și aptitudinile, transformîndu-le în idei și viziuni noi, începeți să realizați lucruri extraordinare.

În general, există două moduri de a vă stimula mintea supraconștientă să acționeze în favoarea dvs.: unul pasiv și unul activ. În orice problemă, trebuie să le folosiți pe amîndouă.



Brainstorming individual[1] pentru fiecare problemă

Cea mai puternică modalitate activă de a vă stimula supraconștientul să vă ofere noi idei și viziuni este folosirea regulată a procesului de brainstorming individual.

Această tehnică de gîndire creativă s-a dovedit a fi mai eficientă în obținerea succesului decît orice altă metodă descoperită vreodată. Este atît de puternică, încît odată ce începeți s-o utilizați, veți simți un avînt extraordinar. Orice persoană care a folosit-o a fost uluită de numărul incredibil de idei valoroase pe care le poate genera.

Tehnica de brainstorming individual este foarte simplă — tocmai de aceea este și atît de eficace — și foarte ușor de folosit. Iată cum funcționează. Luați o foaie albă de hîrtie și notați-vă scopul sau problema sub forma unei *întrebări*, în partea de sus a foii. Întrebarea trebuie să fie cît mai clară și la obiect, pentru ca mintea dvs. să poată găsi soluții practice.

De exemplu, dacă vreți să vă măriți venitul cu 25% în următoarele 12 luni, iar în prezent cîștigați 40 000 de dolari pe an, scrieți o întrebare de genul: „Cum îmi pot mări venitul cu 25% în următoarele 12 luni?"

Un mod și mai bun de a formula întrebarea ar fi: „Ce pot face ca să cîștig 50 000 de dolari în următoarele 12 luni?" Această întrebare extinde gama răspunsurilor posibile. Ea se referă atît la cîștigul actual, cît și la eventualele surse de venit suplimentare.

Alegerea întrebării va determina în mare măsură calitatea răspunsurilor generate. Cu cît întrebarea e mai bine formulată, cu atît vor fi mai utile răspunsurile.

După ce ați notat întrebarea, propuneți-vă să scrieți cel puțin 20 de răspunsuri. Este foarte important să descoperiți cel puțin 20 de soluții la problema dvs. Uneori, al

---

[1] În orig. engl. *mindstorming*, prin analogie cu *brainstorming* — metodă prin care fiecare membru al unei echipe propune soluții pentru rezolvarea unei probleme. (*N. red.*)

douăzecilea răspuns este cel mai valoros și reprezintă revelația de care aveți nevoie.

Cînd începeți să scrieți, primele trei-cinci răspunsuri vor fi destul de ușor de găsit. Vă veți gîndi la lucruri simple, cum ar fi „să depun eforturi mai mari", „să muncesc mai mult" sau „să merg la un curs".

Următoarele cinci răspunsuri vă vor lua mai mult timp, iar ultimele zece vor fi cele mai dificile. Dar trebuie să perseverați pînă cînd ați notat cel puțin 20 de răspunsuri la întrebarea dvs.

Un om de afaceri care a participat la unul dintre seminariile mele se lupta de șase luni cu o problemă. Dacă nu găsea o soluție, urma să dea faliment, iar timpul trecea repede. Spre marea lui surpriză și încîntare, al douăzecilea răspuns din procesul de brainstorming individual conținea soluția ideală. Era pentru prima oară cînd încerca această metodă. Mai tîrziu mi-a spus că soluția funcționase perfect și îi salvase afacerea.

După ce ați generat cele 20 de răspunsuri, treceți-le în revistă cu atenție și apoi selectați cel puțin o idee pe care o veți transpune în realitate *imediat*. Aceasta este o parte critică a procesului. Dacă aplicați rapid prima idee, automat veți încerca mai multe soluții la problema dvs. Cu cît produceți și încercați mai multe idei, cu atît există mai multe șanse să faceți lucrul potrivit, în cel mai bun moment. Veți avea ceea ce alții numesc noroc.

Deveniți o fabrică de idei

Dacă ați aplica această tehnică de brainstorming individual cinci zile pe săptămînă, producînd 20 de idei pe zi, veți avea 100 de idei pe săptămînă. În decurs de 50 de săptămîni, veți genera 5 000 de idei noi — presupunînd că preferați să vă relaxați la sfîrșit de săptămînă sau în vacanță.

Dacă ați aplica în fiecare zi una dintre cele 20 de idei noi, cinci zile pe săptămînă, 50 de săptămîni pe an, veți

aplica în fiecare an 250 de idei noi. Avînd în vedere că omul de rînd găsește doar trei-patru idei noi pe an și de obicei nu face nimic cu ele, dvs. veți avea un avantaj fantastic. Mintea dvs. va fi într-o continuă efervescență de idei. În fiecare clipă veți vedea în jurul dvs. nenumărate ocazii și posibilități.

Ideile sînt cheia viitorului. Ideile sînt treptele care vă conduc spre realizarea tuturor țelurilor și vă ajută să depășiți obstacolele. Ele sînt instrumentele pe care le folosiți pentru a rezolva problemele și pentru a deveni mai bogat, mai fericit și mai realizat. Ideile noi conțin elementele-cheie ale norocului.

Dacă folosiți tehnica de brainstorming individual în fiecare dimineață, mintea dvs. va fi activă întreaga zi. Veți vedea pretutindeni în jur noi oportunități. Ceilalți se vor minuna cît de repede găsiți modalități inedite de a vă atinge scopurile și soluții creative pentru problemele dificile. Cu cît vă dezvoltați mai mult reputația de om creativ și inventiv, cu atît veți atrage mai multe ocazii de a folosi noile dvs. procese de gîndire.

Luați hotărîrea să vă puneți ideile în aplicare

În esență, există două moduri de a reacționa la ideile noi. Sînt oameni care ascultă, dau din cap, apoi se duc acasă și nu fac nimic. Există apoi minoritatea creativă, cei 10% aidoma dvs., care învață această metodă de brainstorming individual și o pun în aplicare imediat.

În procesul de modelare a propriului viitor, este esențial să vă formați obiceiul de a *aplica rapid* ideile bune pe care le auziți. Există o legătură strînsă între viteza cu care treceți la fapte cînd vă vine o idee și probabilitatea de a acționa în general. Lumea e plină de idei bune, dar foarte puțini oameni profită de ele. Dacă aveți o idee grozavă,

dar nu faceți nimic cu ea, să nu fiți suprins dacă nu se va întîmpla nimic.

Conform unei estimări, omul obișnuit are în fiecare an cîte trei sau patru idei legate de viața profesională și fiecare dintre acestea îl poate face milionar, dar nu le pune în aplicare. De cîte ori nu v-a venit o idee privind un nou produs sau serviciu, apoi, peste cîțiva ani, ați văzut o altă persoană sau firmă care cîștigă un milion de dolari folosind aceeași idee? Singura diferență este că dvs. nu v-ați folosit ideea, în timp ce persoana sau organizația respectivă a pus-o în aplicare cît mai repede cu putință. După cum spunea odată marele jucător de hochei Wayne Gretzky, „Ratezi toate loviturile pe care nu le execuți."

Aveți încredere în capacitățile dvs. mentale

Nu vă vindeți ieftin! Simplul fapt că puteți avea o idee sau o viziune înseamnă că dispuneți și de capacitatea de a o aplica. Datorită legii atracției și a activității supraconștiente, veți atrage în viața dvs. tot ce e nevoie pentru a vă transpune ideea în realitate. Important este să aveți un scop sau un plan clar și să-l doriți foarte mult.

Procesul de brainstorming individual activează cortexul asociativ și vă sporește sensibilitatea față de evenimentele din jur. Începeți să observați tot felul de conexiuni între diverse persoane, fapte și întîmplări. Dați naștere unui flux continuu de idei și viziuni care vă oferă răspunsuri și soluții ce vă propulsează către scopurile dvs.

Stimularea creativității

Mintea supraconștientă este stimulată de trei factori principali. Aceștia sînt: (1) scopuri dorite cu ardoare; (2) probleme presante; (3) întrebări bine formulate. Pentru a

vă spori la maximum capacitățile creative, trebuie să folosiți în mod constant toate cele trei elemente.

Scopurile dorite cu ardoare susținute de emoții puternice și entuziasm vă activează supraconștientul și vă sporesc sensibilitatea față de posibilitățile din jur.

Problemele presante, cele pe care doriți cu ardoare să le rezolvați, împreună cu exercițiile regulate de brainstorming individual, vă stimulează creativitatea și vă fac să treceți la acțiune.

În fine, *întrebările bine formulate,* cele care vă stimulează gîndirea sînt o metodă eficientă de a produce idei și vă ajută să fiți mai deschis față de noi stiluri de acțiune.

Rezolvați-vă problemele în mod profesionist

Uneori, la seminarii, le spun participanților — deseori în număr de cîteva sute sau chiar cîteva mii — că știu cum își cîștigă existența fiecare dintre ei.

Apoi îi văd cum zîmbesc cu neîncredere. „De unde să știe el ce fac *eu*?" Dar răspunsul e simplu. Le spun: „Indiferent ce titulatură aveți, profesia dvs. de fapt este să *rezolvați probleme*. Asta faceți toată ziua. Acolo unde nu există probleme de rezolvat, nu există slujbe. Cu cît problemele sînt mai mari, mai dificile, mai complicate și mai costisitoare, cu atît aveți mai multe șanse să fiți plătiți mai bine și să promovați mai repede."

Indiferent de genul de activitate, cel mai mult cîștigă oamenii care se pricep cel mai bine să rezolve problemele din domeniul lor. Și nu uitați, un scop *neatins* nu este decît o problemă *nerezolvată*. Îndatorirea dvs. este să găsiți o modalitate de a depăși orice obstacol sau dificultate care se ivește în drum. Capacitatea de a rezolva probleme va determina calitatea vieții dvs. personale și profesionale.

Rezolvați-vă problemele în mod sistematic

Folosirea consecventă a unei metode sistematice de rezolvare a problemelor vă activează mintea supraconștientă. Aveți nevoie de o metodă simplă, sigură, compusă din șapte etape. Metoda menționată vă permite o folosire mult mai intensă a capacităților mentale decît în cazul în care v-ați arunca nepregătit asupra obstacolului sau dificultății, așa cum fac majoritatea oamenilor.

În orice domeniu, rezolvarea sistematică a problemelor este un indiciu al genialității. O lungă serie de interviuri și cercetări a demonstrat că *geniile* abordează orice dificultate cu o anumită metodologie, printr-un proces de evaluare a problemei și de găsire a unei soluții. Cînd folosiți același tip de metodă, începeți și dvs. să funcționați la un nivel „genial".

În plus, un mod organizat de a aborda problemele vă permite să folosiți un procent mai mare al capacităților dvs. mentale în rezolvarea lor. O abordare sistematică activează supraconștientul, care vă va oferi ideile și perspectivele de care aveți nevoie la momentul respectiv.

Abordați problema cu încredere

Pasul numărul *unu* în rezolvarea sistematică a problemelor este să abordați situația cu calm și încredere, convins fiind că există o soluție logică și practică, aflată la îndemîna dvs. Această abordare vă liniștește, vă relaxează sistemul nervos și vă ajută să fiți deschis față de cele mai diverse moduri de a depăși dificultățile. Trebuie să presupuneți de la început că orice problemă cuprinde sămînța propriei soluții. Răspunsul este doar cealaltă față a problemei care așteaptă să fie descoperită.

Trebuie să fiți *concentrat asupra soluțiilor*, și nu concentrat asupra problemelor. Concentrați-vă asupra acțiunilor pozitive pe care le puteți întreprinde, asupra a ce se poate

face, și nu asupra cui e de vină. Cînd gîndiți și vorbiți permanent despre soluții posibile, reacțiile și răspunsurile dvs. vor fi mai optimiste, mai calme și mai creative.

Alegeți termeni diferiți

Al *doilea* pas este să definiți problema ca pe o *provocare* sau, preferabil, ca pe o *oportunitate*. Cuvintele *sînt* importante. Termenii folosiți au puterea de a crea emoții pozitive sau negative. Alegerea anumitor cuvinte pentru a descrie o problemă pot mări sau micșora tensiunea arterială, pulsul și ritmul respirației. Cuvintele vă pot face fericit și creativ sau furios și impulsiv.

Un cuvînt cum este *problemă* are o conotație negativă. Creează tensiune și anxietate și poate provoca îngrijorare și stres. Imaginați-vă cum să simțiți cînd apare cineva și spune precipitat: „Avem o mare problemă!" Începeți imediat să vă simțiți inconfortabil și neliniștit. Dar dacă priviți fiecare problemă sau dificultate ca pe o *provocare* sau ca pe o *oportunitate*, veți reacționa mai calm și veți vedea mai limpede.

Marele secret al succesului

În cei 22 de ani pe care i-a petrecut discutînd cu oamenii de succes și încercînd să descopere secretele acestora, Napoleon Hill a remarcat că fiecare dintre ei a ajuns în cele din urmă la concluzia că *orice dezavantaj sau obstacol conține sămînța unui avantaj sau a unei binefaceri la fel de mari.*

Trebuie să considerați că orice dificultate este o *provocare* menită să vă facă mai deștept și mai bun, apoi să căutați în problema ivită posibilul avantaj sau potențiala binefacere. Vestea bună este că întotdeauna veți găsi un aspect pozitiv care vă poate ajuta.

Cheia este claritatea

Al *treilea* pas al metodei sistematice este să definiți cît mai clar problema sau provocarea. Întrebați-vă: „*De fapt*, care este problema?" Notați-o pe hîrtie și dați-i o definiție precisă. O problemă bine formulată este pe jumătate rezolvată. Dacă diagnosticul e pus corect, bolnavul e pe jumătate vindecat.

Odată ce v-ați definit clar dificultatea, întrebați-vă: „Ce altceva implică această neplăcere?" Rețineți, întrebările clar formulate sînt un stimulent puternic al creativității. Cu cît găsiți mai multe moduri de a enunța problema sub forma unor întrebări, cu atît veți găsi mai multe idei și abordări pentru rezolvarea ei. Feriți-vă de o problemă cu o singură definiție.

Dacă vînzările înregistrează un nivel scăzut, puteți defini problema printr-o frază simplă: „Vînzările merg prost." Dar cum ar fi dacă ați redefini sau reenunța problema într-o mulțime de alte moduri? Ați putea spune: „Vînzările nu merg atît de bine cum ne-am dori" sau „Nu vindem atîtea produse sau servicii cîte am vrea."

Aceste definiții vă pot inspira noi abordări de rezolvare a problemei. Ați putea spune și astfel: „Concurenții noștri vînd mai multe produse și servicii decît noi" sau „Agenții noștri de vînzări nu încheie suficiente contracte ca să atingem obiectivul propus" sau „Clienții noștri cumpără mai multe produse și servicii de la concurență decît de la noi".

Cu cît formulați mai multe enunțuri ale problemei, cu atît aveți mai multe șanse să găsiți o soluție. Fiecare nouă definiție a dificultății sau a scopului vă conduce spre o altă direcție — de obicei mai favorabilă.

Identificați toate cauzele posibile

Al *patrulea* pas în rezolvarea sistematică a problemelor este să identificați toate cauzele posibile. Căutați atît cau-

zele evidente, cît și pe cele ascunse. Verificați-vă presupunerile și întrebați-vă: „Și dacă abordăm situația curentă total *greșit*?" Dacă ați încerca exact contrariul soluției evidente, ce schimbări ar fi necesare?

Presupunerile eronate sînt cauza oricărui eșec. Poate că inconștient v-ați bazat pe o presupunere greșită în legătură cu produsul sau serviciile dvs., cu piața, concurența sau clienții. Orice studiu științific de calitate se bazează pe o verificare exhaustivă a ipotezelor sau presupunerilor. Care sînt ipotezele sau presupunerile dvs.? Cum le puteți verifica?

Descoperiți toate soluțiile posibile

Pasul numărul *cinci* al metodei sistematice este să descoperiți toate posibilele soluții. Așterneți pe hîrtie rezolvările evidente, apoi pe cele mai puțin vădite. Alegeți soluții opuse celor evidente. Uneori, dezlegarea problemei constă în a nu face absolut nimic. Alteori, trebuie să vă schimbați total procedeele. Cu cît generați mai multe soluții pornind de la o definiție corectă a problemei și a cauzelor acesteia, cu atît mai numeroase vor fi șansele să găsiți o soluție sau o combinație de soluții ideală.

Luați o hotărîre

Pasul numărul *șase* este să alegeți una dintre diversele soluții pe care le-ați găsit. În general, orice hotărîre este mai bună decît ezitarea. O decizie clară, neîndoielnică vă stimulează creativitatea, generează energie și vă activează mintea supraconștientă. Fiți dispus să luați o hotărîre, iar dacă pe parcurs obțineți informații noi, fiți dispus să o schimbați.

Atribuiți responsabilitatea pentru rezultate

Pasul numărul *șapte* este fie să vă asumați în întregime responsabilitatea de a pune soluția în aplicare, fie să delegați răspunderea altcuiva. Apoi, pe baza acestei decizii, puteți trece la acțiune, cît mai curînd posibil. Nu amînați și nu întîrziați.

Este absolut fascinant cîți oameni și-au schimbat complet viața pentru că au parcurs acest proces de a lua o decizie și de a acționa *imediat* pentru a-și rezolva problema sau a-și atinge scopul.

Rețineți, oamenii de succes nu sînt cei care iau tot timpul decizia corectă, ci cei care își *corectează* decizia.

De îndată ce puneți în aplicare o hotărîre, începeți să primiți reacții. Aceste reacții vă permit să vă ajustați poziția atunci cînd v-ați abătut din drum. Pe măsură ce vă corectați și întreprindeți noi acțiuni, obțineți reacții tot mai numeroase din care aveți de învățat. Deveniți mai deștept și mai competent. Prin urmare, începeți să vă deplasați tot mai repede către scopul dvs.

Descătușați forța geniului interior

Aceste două metode *active* — brainstorming individual și rezolvarea sistematică a problemelor — vă permit să vă atingeți țelurile mai repede decît v-ați imaginat vreodată. În plus, există o serie de elemente pasive pe care le puteți folosi pentru a vă rezolva problemele și a vă realiza obiectivele. Aceste abordări fac apel la nivelurile mai profunde ale minții dvs.

Legea relaxării afirmă că *în orice activitate mentală, efortul este propriul său dușman*. Altfel spus, dacă vă destindeți și lăsați problema pe seama supraconștientului, acesta o va rezolva în locul dvs. mult mai rapid.

Există mai multe metode pasive pe care le puteți folosi pentru a vă activa mintea supraconștientă. Pentru început, a *visa cu ochii deschiși* este o metodă extraordinară de a vă

relaxa mintea. În această stare de calm, conștientul dvs. va fi inundat de tot felul de idei. Muzica clasică, plimbările în mijlocul naturii sau pur și simplu odihna, relaxarea și meditația vă deschid mintea față de inspirații, idei și intuiții care vă pot economisi mii de dolari și ani întregi de eforturi.

Practica solitudinii

Solitudinea este probabil cea mai bună metodă pasivă de a gîndi în mod creativ. Practicarea ei este foarte simplă. Mai întîi, găsiți un loc în care puteți să stați singur, complet nemișcat. În al doilea rînd, așezați-vă confortabil și respirați profund de cîteva ori, ca să vă relaxați și să vă echilibrați. În al treilea rînd, în această stare de calm și liniște, decideți să stați nemişcat între 30 și 60 de minute. Nu vă ridicați, nu beți cafea, nu fumați și nici măcar nu ascultați muzică. Stați perfect nemișcat și așteptați în liniște vocea inspirației.

Cînd știți foarte clar ce vă doriți, mintea supraconștientă va fi stimulată să producă idei care vă pot ajuta să vă atingeți scopul. Practicînd metoda de brainstorming individual înainte de exercițiul solitudinii, funcțiile dvs. mentale vor fi intens activate. Înainte v-ați concentrat mintea conștientă asupra unei soluții. Apoi, în solitudine, va intra în acțiune mintea supraconștientă. Dacă vă relaxați în liniște, așteptînd un răspuns, deseori veți primi inspirații care vă pot schimba complet cursul vieții.

Cheia viitorului dvs.

Descătușarea forțelor mentale este cheia creării propriului viitor. *Sînteți* un potențial geniu. Aveți chiar în acest moment întreaga capacitate mentală necesară pentru a atinge orice scop pe care vi-l propuneți. Dacă puteți să-l așterneți pe hîrtie și să-l vizualizați înseamnă că este realizabil. Mai trebuie doar să vă întrebați: cît de mult vreți să

vă atingeți scopul? Sînteți dispus să plătiți prețul cerut? Numai dvs. puteți răspunde.

Cînd începeți să generați un flux continuu de idei pentru realizarea obiectivului dvs., veți avansa cu o viteză fantastică. Cei care vă vor observa din exterior vor spune că aveți noroc — dar realitatea este cu totul alta.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Citiți, învățați și dezvoltați-vă vocabularul în fiecare zi; știind mai multe cuvinte, puteți gîndi mai profund și puteți lua decizii mai bune.
2. Practicați metoda de brainstorming individual pentru fiecare problemă și fiecare scop; scrieți dificultatea sau țelul dvs. sub forma unei întrebări și dați 20 de răspunsuri. Puneți imediat în aplicare cel puțin unul dintre ele.
3. În orice problemă sau dificultate, căutați oportunitatea sau avantajul pe măsură pe care-l conține; îl veți găsi întotdeauna.
4. Abordați orice problemă sau obstacol în mod sistematic și logic; descoperiți toate cauzele și toate soluțiile posibile, apoi luați o decizie. Acționați.
5. Deveniți o persoană orientată spre soluții; întotdeauna gîndiți și vorbiți despre ce se poate face pentru a înlătura obstacolele sau a transpune scopurile în realitate.
6. Dobîndiți o încredere deplină în capacitatea dvs. de a rezolva orice problemă și de a depăși orice obstacol apărut în calea către țelul dvs.
7. Stimulați-vă permanent supraconștientul, hrănindu-l cu scopuri clare, așteptări pozitive, perioade de solitudine și relaxare precum și afirmații pozitive. Supraconștientul reprezintă cea mai semnificativă forță din univers.

10

AL NOUĂLEA PRINCIPIU
Rezultatele determină recompensele

„Succesul meu s-a născut din străduința mea zilnică de a-mi îndeplini sarcina curentă."
Johnny Carson

Oamenii vă consideră *norocos* atunci cînd aveți realizări importante mai repede și mai ușor decît alții. Dar tot ce se întîmplă se bazează pe *probabilitate*. Oamenii de succes au întotdeauna activități — mai importante sau mai mărunte — care le sporesc șansele de a-și atinge scopurile. Pentru ei, succesul este un rezultat al propriilor trăsături de caracter, în special al disponibilității de a munci mai mult decît alții. Cei care dau greș consideră întotdeauna că au ghinion și dau vina pe alți oameni și pe împrejurări.

Principiul suprem al succesului este capacitatea dvs. de a obține rezultate pentru care alții sînt dispuși să vă plătească, să vă promoveze, să vă deschidă uși și să vă ajute să ajungeți printre cei mai buni în profesia dvs.

Rezultatele determină recompensele

Principiul rezultatelor afirmă că *recompensele primite vor fi întotdeauna echivalente cu calitatea, cantitatea și promptitudinea rezultatelor pe care le oferiți celorlalți*.

Toți oamenii sînt egoiști — în sensul că fiecare persoană își pune întrebarea: eu ce *am de cîștigat*? Iată o întrebare la care oricine vrea să știe răspunsul. Felul în care-i eva-

luăm pe ceilalți se bazează pe capacitatea lor de a ne ajuta să obținem lucrurile pe care le dorim — din punct de vedere financiar, material, emoțional, intelectual sau politic. Cel mai mult respectăm și recompensăm oamenii care ne pot ajuta să obținem rezultatele dorite.

Cheia este contribuția

Principiul contribuției este strîns legat de principiul rezultatelor. El afirmă următoarele: „Recompensele financiare pe care le obțineți în viață vor fi întotdeauna direct proporționale cu valoarea contribuției pe care o aduceți la binele celorlalți."

În economia de piață, clientul este rege. El determină prețul tuturor produselor și serviciilor prin suma pe care este dispus să o plătească. Prin cumpărăturile pe care le face, clientul plătește toate salariile și comisioanele. Toată lumea muncește pentru client. Sam Walton a devenit celebru pentru vorbele sale: „Cu toții avem un singur șef — clientul — care ne poate concedia oricînd, dacă alege să cumpere din altă parte."

Nu firmele sau oamenii stabilesc salariile. Ei doar administrează evaluările pieței. Firmele creează și păstrează clienții combinînd factorii de producție cu eforturile angajaților de a produce bunuri și servicii pentru vînzare. Dacă în plus reușesc să vîndă suficient și să obțină un profit bun, vor continua să funcționeze. Dacă nu vor reuși, vor dispărea din lumea afacerilor.

Efortul dvs. face parte din acest proces. Sînteți plătit pentru contribuția dvs. la bunăstarea clienților. Pentru a cîștiga mai mult, trebuie să sporiți cantitatea și calitatea contribuției pe care o aduce munca dvs. Pe termen lung, este unica dvs. șansă.

De ce slujbele sînt nesigure

Mulți oameni sînt afectați din cauza nesiguranței slujbelor și a unui nivel de venit în stagnare sau în scădere, însă numai pentru că nu au sporit *permanent* valoarea contribuției pe care o aduc firmei la care lucrează. În ziua de azi, cea mai valoroasă componentă a oricărui produs sau serviciu este cantitatea de cunoștințe și aptitudini pe care le înglobează. Dacă o persoană nu învață și nu se dezvoltă permanent, dobîndind un nivel de aptitudini tot mai înalt, valoarea contribuției sale va scădea treptat, la fel ca nivelul apei într-o găleată crăpată. Se va confrunta în mod inevitabil cu concedieri, restructurări, perioade îndelungate de șomaj și veșnice probleme financiare.

Pentru a avea un loc de muncă sigur și un venit ridicat, trebuie să îmbunătățiți calitatea rezultatelor pe care le obțineți, să aduceți o contribuție mai importantă la viața și la munca celorlalți. Conform legii corespondenței, *standardul dvs. de viață va reflecta valoarea pe care v-ați pregătit să o oferiți.*

Concentrați-vă asupra rezultatelor

O metodă extrem de rapidă de a capta atenția celor mai importanți oameni din firma la care lucrați este să deveniți o persoană foarte preocupată de rezultate. Aceasta este o calitate esențială a celor mai respectați și mai bine plătiți oameni din toate firmele și toate domeniile de activitate.

Theodore Leavitt, decan al catedrei de afaceri de la Harvard University, crede că cel mai valoros bun al unei companii este reputația sa. Cu alte cuvinte, ceea ce știu clienții despre ea. Renumele unei firme este modul în care vorbesc despre ea și o descriu altora clienții și alte persoane de pe piață. O organizație cu o reputație excelentă privind bunurile și serviciile sale poate să vîndă mai bine și să impună prețuri mai mari decît o companie cu o faimă proastă sau necunoscută publicului.

Sony Corporation este un bun exemplu. Compania se bucură de un renume mondial în ce privește calitatea și inovația tehnologică. Numele Sony înscris pe un produs poate spori valoarea acestuia cu 20–30%, chiar dacă produsul este aproape identic cu un altul aflat pe același raft, dar produs de o firmă mai puțin cunoscută.

Ca și în cazul unei companii, bunul dvs. cel mai valoros este reputația. Reputația, *marca* dvs., reprezintă modul în care sînteți perceput de oamenii cu care și pentru care lucrați, precum și de către clienți. Prestigiul dvs. se reflectă în cuvintele prin care vă descriu oamenii atunci cînd nu sînteți de față. Toate eforturile depuse pentru a cîștiga o reputație mai bună sporesc valoarea muncii dvs., din perspectiva celorlalți. Iar poate cel mai important aspect al prestigiului este capacitatea dvs. de a obține rezultatele pentru care ați fost angajat.

Calitatea este o răsplată în sine

Ori de cîte ori o firmă se bucură de o reputație extraordinară pentru calitatea produselor și serviciilor sale, clienții se îngrămădesc la ușa ei. Cînd vă cîștigați renumele de adevărat profesionist, oamenii vor sta la coadă ca să cumpere serviciile dvs. Obiceiul de a presta servicii de calitate vă situează într-o altă categorie decît a celor care fac doar atîta cît să nu fie criticați.

Imaginați-vă că vă duceți la medic pentru că vă supără ceva, iar doctorul, după consultație, vă spune că trebuie să vă supuneți unei intervenții chirurgicale riscante. Care ar fi principala dvs. preocupare sau întrebare?

Probabil v-ați întreba: „Care ar fi cel mai bun doctor pentru acest tip de operație?" Dacă dvs. sau un membru al familiei trebuie să facă o operație serioasă, n-ați întreba niciodată: „Ce doctor mi-ar cere cel mai puțin pentru operația asta?" Dacă produsul sau serviciul este suficient de important, prețul nici nu intră în discuție.

Mulți agenți de vînzări și directori consideră că potențialii clienți sînt interesați doar de un preț cît mai mic. Dar prețul este întotdeauna *relativ* la ceea ce vindeți și la celelalte produse disponibile. Cînd un client spune „Aveți prețuri prea mari", de obicei sugerează că sînt prea mari în raport cu calitatea oferită. Cel mai important aspect este raportul dintre calitatea produselor oferite și avantajul pe care-l dorește clientul.

Cînd vă cîștigați reputația de a fi unul dintre cei mai buni oameni din domeniul dvs., veți cîștiga mult mai bine decît media. Veți fi întotdeauna solicitat. Veți afla foarte curînd că oamenii își doresc mai mult decît orice rezultate de calitate, nu un preț redus.

Fiți pregătit să munciți din greu

Pe lîngă calitate, trebuie să fiți pregătit să munciți din greu. Eforturile sînt un aspect esențial al oricărui succes durabil. Obiceiurile profesionale bune merg mînă-n mînă cu așa-zisul noroc. Se pare că oamenii care lucrează bine și eficient, obținînd numeroase rezultate valoroase, la termen sau chiar mai repede, se bucură de foarte mult „noroc". În plus, le ies în cale ocazii de a obține rezultate de valoare tot mai numeroase.

În orice organizație, toată lumea știe cine muncește cel mai mult. Toată lumea știe cine e pe locul doi în această privință, pe locul trei și așa mai departe. Cei care muncesc cel mai mult se bucură întotdeauna de cel mai mult respect.

Imaginați-vă că firma dvs. a încheiat un contract cu o companie de experți în eficiență care urmează să discute cu toți angajații. Experții vor cere fiecărei persoane să-și evalueze colegii, începînd de la cel pe care îl consideră cel mai conștiincios pînă la cel care muncește cel mai puțin. Aceste cercetări vor fi adunate și sintetizate într-un raport ce va fi prezentat conducerii. Este posibil să aflați că prac-

tic toți angajații firmei au aceeași părere cu privire la cele două extreme și la toate pozițiile intermediare.

Aproape întotdeauna, oamenii care ajung în funcții importante sînt cei mai muncitori și cei mai devotați din domeniul respectiv. Ei caută permanent oameni cu care se aseamănă. Într-adevăr, cine se aseamănă se adună. Cea mai rapidă metodă de a atrage atenția și sprijinul persoanelor care vă pot ajuta este să vă formați reputația de a fi unul dintre cei mai muncitori oameni din organizație.

Majoritatea oamenilor sînt leneși

Din nefericire, majoritatea oamenilor sînt leneși. Fac doar atît cît trebuie ca să nu fie dați afară. Uneori se poartă de parcă ar avea dreptul la o slujbă, indiferent dacă își fac treaba bine sau prost. După al doilea război mondial creșterea continuă a nivelului de trai a avut ca urmare două sau trei generații de angajați care au crescut cu ideea că pot să-și facă treaba pe jumătate și să ia salariul întreg.

Din cauza degradării sistemului educațional, astfel încît numărul redus de cursuri a fost însoțit de promovarea pe criterii sociale, mulți oameni au reușit să ajungă din clasa întîi pînă într-a douăsprezecea, și chiar să meargă la facultate, fără să muncească prea mult pentru a-și lua diploma. Cînd au început să lucreze, pur și simplu au continuat să facă ceea ce făceau de ani de zile.

A pierde vremea e un obicei universal

Conform unui studiu efectuat de Robert Half International[1], omul obișnuit lucrează mai puțin de 50% din tim-

[1] Companie specializată în servicii de consultanță și resurse umane. Fondată în 1948, compania are în prezent peste 325 de filiale în America de Nord, Europa, Australia și Noua Zeelandă. (*N. red.*)

pul pentru care este plătit. Chiar și directorii cărora li s-a păstrat anonimatul au recunoscut că în 50% din timpul petrecut la birou fac lucruri care n-au nici o legătură cu slujba lor sau cu compania. Media fiind de 50%, înseamnă că jumătate sînt deasupra și jumătate sub linia de mijloc. Așadar, mulți oameni pierd chiar mai mult de 50% din timp.

Principalul mod de a pierde vremea sînt conversațiile cu colegii. Conform studiilor, angajații pierd 37% din timpul fiecărei zile de lucru în conversații banale cu colegii. Celelalte 13 procente au drept cauze întîrzierile de dimineață și plecarea mai devreme acasă, pauzele îndelungate de cafea și de prînz, convorbirile telefonice în interes personal. Americanul de rînd își începe ziua de muncă abia pe la 11. Pînă atunci bea cafea, citește ziarul, verifică poșta electronică, vorbește cu colegii și dă cîteva telefoane în interes personal.

De curînd am realizat un interviu pentru televiziune despre gestionarea timpului și eficiența personală. Cînd am ajuns la sediul lor, am fost condus prin birouri și camera de control. Dintre cele 12 persoane pe lîngă care am trecut, numai două lucrau. Celelalte vorbeau despre familie, prieteni sau meciuri de fotbal, citeau ziare, beau cafea sau se uitau pe fereastră. Iar aceasta era situația într-un sector privat, competitiv. Închipuiți-vă doar care sînt standardele de lucru în organizațiile birocratice de stat sau în cele guvernamentale!

Angajații irosesc timpul cu sarcini minore

Chiar mai rău este că atunci cînd nu pierd vremea, oamenii lucrează de obicei la sarcini neînsemnate — iar în plus, sînt ineficienți. Prin urmare, obțin foarte puține rezultate. Lucrurile importante se tot adună, iar ei abia se descurcă. Cînd presiunea solicitărilor crește, aleargă să-și termine treaba și o fac de mîntuială. Conform estimărilor,

25% din cheltuielile oricărei firme sînt destinate refacerii produselor, serviciilor sau sarcinilor efectuate necorespunzător.

Angajatul de rînd din America începe să se pregătească de plecare pe la trei și jumătate, chiar dacă programul de lucru e pînă la cinci sau cinci și jumătate. În unele firme există panouri cu inscripția: „În caz de incendiu, nu intrați în panică. Părăsiți clădirea cu aceeași viteză cu care plecați în fiecare zi, la sfîrșitul programului."

Creați-vă o bună reputație

Iată o întrebare pentru dvs.: aveți reputația de a fi unul dintre cei mai muncitori și mai eficienți angajați din companie? Oamenii vă privesc și vă respectă ca pe o persoană de vîrf din domeniul dvs.? Primiți tot timpul sarcini mai mari și mai importante, responsabilități mai însemnate și mai multe oportunități de promovare decît colegii? Dacă răspunsul este negativ, nu credeți că a sosit momentul să vă gîndiți serios la viitorul dvs.? Rețineți, viața nu este o repetiție pentru un alt spectacol.

Legea efortului constant

Legea efortului constant este un factor cheie al norocului. Ea afirmă că *orice scop, sarcină sau activitate poate fi îndeplinită printr-un efort susținut.*

Puteți realiza aproape orice în viață dacă sînteți dispus să munciți suficient și să perseverați în fața tuturor obstacolelor și dificultăților, pînă cînd le depășiți. Munca grea a fost și va fi întotdeauna cheia adevăratului succes.

Munciți tot timpul cît sînteți la lucru

Scopul dvs. este să fiți o vedetă în domeniul dvs. de activitate. Doriți să ajungeți în primii 10% care obțin performanțe înalte. Planul dvs. este să vă formați reputația unuia dintre cei mai buni oameni din domeniul dvs. Cheia realizării tuturor acestor obiective este să munciți tot timpul petrecut la lucru!

Luați chiar acum hotărîrea ca atunci cînd mergeți la lucru să lucrați tot timpul. Nu veți pierde vremea cu discuții sau citind ziarele. Nu lungiți pauzele de cafea sau de prînz. Nu pierdeți din timpul de lucru cu telefoane în interes personal, cumpărături, luatul și dusul hainelor la curățat sau verificarea ultimei vînzări. Hotărîți că efectiv *veți munci tot timpul cît sînteți la lucru.*

Cînd colegii încearcă să vă împiedice să vă respectați noua etică profesională și vă întreabă dacă puteți vorbi cu ei cîteva momente, spuneți-le: „Da, dar nu acum." Încurajați-i să vă vorbească înainte sau după orele de lucru ori în pauza de prînz. Dar pînă atunci spuneți-le: „Acum trebuie *să mă întorc la treabă!*"

Repetați tot timpul în sinea dvs., ca pe o comandă pozitivă pe care o imprimați în profunzimea subconștientului, următoarele cuvinte pline de forță: „Înapoi la treabă! Înapoi la treabă! Înapoi la treabă!"

La început nu vă va fi ușor să munciți în acest fel. Cînd nu vă mai pierdeți timpul cu colegii, aceștia vor face tot posibilul ca să vă tragă în jos, la nivelul lor. Angajamentul dvs. de a vă merita salariul și de a munci mult întreaga zi va suna ca o amenințare. (În organizațiile cu sindicate puternice poate fi și mai rău. Se insistă atît de mult asupra unor performanțe medii de lucru, încît angajații cu o productivitate înaltă sînt pedepsiți și chiar concediați, pentru că aruncă o lumină proastă asupra celorlalți.)

Cu toate acestea, trebuie să perseverați în hotărîrea dvs. Cînd vă formați o reputație de om muncitor, care lucrează întreaga zi, nu numai că veți realiza mai mult, dar veți

avea și mai multe șanse. Veți începe să fiți plătit mai bine și promovat mai repede decît oricine altcineva.

Dublați-vă și triplați-vă venitul

Odată ce ați decis să deveniți cel mai bun și mai harnic angajat din organizația dvs., curînd veți obține rezultate duble sau triple față de ceilalți. Folosind o serie de metode și tehnici garantate pentru sporiera eficienței, rezultatele și valoarea muncii dvs. vor crește atît de spectaculos, încît cei din jur vor fi uluiți. Cînd începeți să folosiți aceste tehnici, care sînt practicate de cei mai performanți și mai bine plătiți oameni din toate companiile, veți avea realizări mai mari, obținute cu mai puțin efort și vă veți bucura de mai mult timp liber decît vă puteți imagina acum.

Gestionarea timpului și performanțele personale

Trebuie să cunoașteți o serie de principii-cheie referitoare la timp. În primul rînd, timpul este ceva fix. Nu este asemenea unui elastic pe care să-l puteți alungi. În plus, se scurge în mod inevitabil. Aceasta este o lege a naturii la care trebuie să vă adaptați, pentru că nu poate fi schimbată.

Timpul este limitat și nu puteți obține mai mult. Dar cu toții avem 24 de ore pe zi. Iar calitatea vieții dvs. va fi influențată de modul în care folosiți aceste ore.

Iată un aspect important. Adevăratele dvs. valori și convingeri se reflectă în felul în care vă folosiți timpul. Pentru a înțelege cît de important este un lucru, măsurați timpul pe care sînteți dispus să-l investiți în el. Deciziile dvs. privind felul în care vă petreceți timpul dezvăluie cine sînteți în realitate, ce vreți cu adevărat și încotro vă îndreptați.

La început, aveți bani puțini și timp din belșug. Dacă munciți din greu, economisiți permanent și faceți investiții chibzuite, veți ajunge să aveți timp puțin, dar foarte mulți bani. În viață trebuie să faceți tîrguri. Vă schimbați timpul pe rezultate și recompense. În orice moment, vă puteți examina situația actuală și veți afla cît de bine v-ați investit timpul în trecut.

Un comerciant foarte bun va dispune de o mulțime de bani în jurul vîrstei de 40 de ani, la aproximativ 20 de ani după ce a început să lucreze. O mare parte din timp l-a investit în *educație*. Și-a investit timpul în dobîndirea anumitor aptitudini. Și-a folosit timpul pentru a-și propune scopuri și a-și planifica viața. Și-a investit timpul în dezvoltarea personală și profesională. Prin urmare, acum poate să-și schimbe timpul pe un venit ridicat. Acesta trebuie să fie și scopul dvs.

A economisi și a cheltui

O altă lege esențială a timpului este că nu poate fi economisit, ci doar „cheltuit". Trece foarte repede, indiferent ce faceți. Singurul aspect pe care îl puteți controla este gestionarea timpului. Puteți să luați din timpul alocat preocupărilor mărunte și să-l investiți în activități importante, dar nu vă puteți face rezerve de timp.

Oamenii se bucură de succes pentru că în cea mai mare parte a timpului se ocupă de lucruri însemnate. Întreprind multe activități care-i conduc mai rapid către țelurile lor. Cauza realizărilor modeste și a eșecurilor este faptul că oamenii fac lucruri puțin sau deloc importante. Se angajează în activități care nu-i conduc spre ceea ce vor cu adevărat. Cel mai rău este că deseori pierd vremea cu lucruri care îi *îndepărtează* de scopurile lor.

Sînteți liber să alegeți cum vă petreceți timpul. Dvs. aveți controlul. Sînteți pe scaunul șoferului. Sînteți arhitectul propriului destin. În fiecare clipă, puteți decide să vă

investiți timpul în activități semnificative sau banale. Suma alegerilor va determina calitatea vieții dvs. actuale și viitoare.

Mintea este cel mai productiv instrument

La începutul carierei dvs., poate ați fost un muncitor necalificat sau un funcționar, însă astăzi sînteți un angajat cu experiență. Prin urmare, aveți două responsabilități majore. În primul rînd, sarcina dvs. este să stabiliți *ce* e de făcut, nu *cum* trebuie făcut. În al doilea rînd, nu sînteți evaluat în funcție de activitățile dvs., ca un muncitor în fabrică, ci în funcție de *rezultatele* dvs. Interesul dvs. este să vă concentrați asupra rezultatelor cuantificabile pe care trebuie să le obțineți.

Cel mai important este să identificați cu precizie, în avans, *ce anume* trebuie făcut, precum și prioritatea sarcinilor. Apoi trebuie să vă îndepliniți sarcinile în ordinea pe care ați stabilit-o. Secretul unei productivități personale ridicate constă în realizarea celei mai importante sarcini a momentului, indiferent despre ce activitate este vorba. În crearea propriului viitor, este esențial să vă impuneți această disciplină de lucru.

Elementele succesului personal

Elementele succesului personal au fost analizate de-a lungul întregii istorii a omenirii, începînd cu scrierile primilor filozofi, datînd din jurul anului 500 î. Cr. Însă niciodată studiile privind caracteristicile oamenilor de succes nu au fost atît de numeroase și de bine documentate ca în ultimul secol.

Dr. Edward Banfield, cercetător la Harvard University, a descoperit, bazîndu-se pe mai mult de 50 de ani de cercetări, că succesul se întemeiază în mare măsură pe *atitu-*

dine. Ca și alți savanți, dr. Banfield subliniază că cea mai mare influență asupra evenimentelor exterioare o are atitudinea individului față de *timp.* Atunci cînd luați decizii-cheie, dvs. gîndiți pe termen scurt sau pe termen lung?

Dr. Banfield a ajuns la concluzia că oamenii cu *perspective pe termen lung,* așa cum i-a numit, au în mod invariabil mai mult succes decît cei cu o viziune pe termen scurt. Oamenii cu perspective pe termen lung își iau deciziile de fiecare zi în funcție de realizările pe care vor să le obțină în viitorul îndepărtat. Prin urmare, în prezent iau hotărîri care au mai multe șanse să le asigure viitorul pe care și-l doresc. Regula este: *perspectiva pe termen lung îmbunătățește capacitatea de a lua decizii pe termen scurt.*

Pentru a vă dezvolta o viziune pe termen lung, imaginați-vă cum ar arăta pentru dvs. viața ideală peste 10 sau 20 de ani. Proiectați pe ecranul minții o imagine perfectă a vieții dvs. Apoi reveniți în prezent și întrebați-vă: „Ce trebuie să fac acum ca să încep să creez viitorul pe care-l doresc cu adevărat?" Planificați-vă scopurile, prioritățile și activitățile în funcție de condițiile necesare realizării obiectivului dvs.

Mai puțin de 3% dintre americani au perspective pe termen lung. Oamenii care alcătuiesc această minoritate ajung în cele din urmă lideri ai firmelor și capi de familie. Sînt promovați în posturile-cheie ale multor organizații. Ajung să controleze majoritatea banilor și bunurilor din țară. Încep de tineri să facă economii și investiții, iar cînd se pensionează — sau cu mult timp înainte — sînt independenți financiar. Devin cei mai respectați și mai influenți oameni din comunitățile lor.

Cheia perspectivei pe termen lung este cuprinsă în cuvîntul *sacrificiu.* Amînarea satisfacției a fost întotdeauna secretul progresului economic și personal. Disponibilitatea de a vă angaja în sacrificii pe termen scurt pentru a vă bucura de succes și siguranță pe termern lung reprezintă cheia fericirii și prosperității. Refuzul de a amîna satisfac-

țiile și incapacitatea de a vă abține să cheltuiți tot ce cîștigați, ba chiar puțin mai mult vă duce la o viață plină de griji materiale și în ultimă instanță, la un eșec financiar total.

Cel mai important cuvînt care asigură succesul

Cuvîntul esențial în obținerea succesului este *concentrarea*. Capacitatea de a vă concentra cu precizie asupra celor mai importante priorități pînă cînd vă îndepliniți țelul are un impact mai mare asupra realizărilor dvs. decît orice alte posibile calități.

Puteți fi cel mai strălucit profesionist din domeniul dvs. Puteți fi o persoană foarte elegantă, bine educată, extrem de comunicativă și înconjurată de nenumărate oportunități. Însă, dacă nu vă puteți concentra, toate aceste calități se irosesc în zadar. Veți pierde mereu, chiar și în fața unui om mediocru, dar care este capabil să se concentreze asupra priorităților sale.

Capacitatea de a stabili priorități clare reprezintă baza unei bune gestionări individuale. Eforturile risipite și eșecurile au drept cauză prioritățile prost definite și greșit direcționate. Orice reușită este rezultatul capacității de a selecta priorități în mod inteligent și de a persevera în îndeplinirea celei mai importante sarcini.

Lumina soarelui este caldă și blîndă, dar dacă este concentrată într-un singur punct cu ajutorul unei lupe, poate să încălzească cu intensitate și să genereze o flacără puternică. Un bec mic răspîndește o lumină slabă, poate insuficientă pentru a citi, dar atunci cînd este concentrată într-o rază laser, lumina poate tăia oțelul. La fel funcționează stabilirea priorităților. Cînd învățați să vă alegeți cea mai importantă activitate și vă concentrați exclusiv asupra ei, începeți să realizați lucruri incredibile.

Puterea priorităților personale

Există mai multe etape pentru stabilirea priorităților. Aceste tehnici vă vor permite să realizați mult mai multe decît oamenii din jurul dvs. Prima dintre ele se referă la obiceiul de face o listă de activități și sarcini *înainte* de a începe. Simpla alcătuire a unei liste vă va spori productivitatea cu 25% sau mai mult, încă de la prima încercare.

Cei mai eficienți administratori ai timpului și cei mai productivi oameni utilizează liste. La fel cum nu plecați la magazin fără o listă de cumpărături, nu trebuie niciodată să vă începeți ziua fără o listă scrisă a lucrurilor pe care vreți să le realizați.

Există mai multe tipuri de liste. Prima este o listă *principală*, care reprezintă esența oricărui program de gestiune a timpului și care include obiectivele pe care vi le propuneți în viitorul apropiat. Cînd vă propuneți un nou țel, îl treceți pe lista principală ca să nu-l uitați. Lista aceasta poate conține sute de intrări, dintre care unele sînt planificate abia peste cîțiva ani.

A doua listă este lista *lunară*, care constă din cele mai importante sarcini pe care trebuie să le îndepliniți în luna următoare. Ea însumează toate responsabilitățile și proiectele dvs.; și poate include elemente de pe lista cu scopuri pe termen lung.

A treia listă necesară este lista *săptămînală*. Aceasta este o versiune mai rafinată a listei lunare, referindu-se la sarcinile pe care vreți să le îndepliniți în săptămîna curentă.

Lista finală și cheia productivității maxime este *lista zilnică*. Aceasta reprezintă o schemă completă a zilei curente, de dimineață pînă seara. Ea este un plan organizat pe care-l puteți urma pentru un maximum de performanță și productivitate. Este asemenea unei piste pe care alergați pentru a parcurge o distanță cît mai mare, într-un timp cît mai scurt.

Începeți întotdeauna ziua, săptămîna și luna cu o listă. Faceți liste pentru orice. *Gîndiți pe hîrtie.* Toți oamenii pro-

ductivi gîndesc cu creionul în mînă. Ei alcătuiesc liste pentru tot ce au de făcut.

Planificați dinainte fiecare zi. Organizați-vă planul de parcă aceasta ar fi cea mai importantă zi din viața dvs. și fiecare minut este prețios. Nu faceți greșeala să începeți cu cea mai plăcută sau mai ușoară activitate. Gîndiți înainte de a acționa, apoi munciți bine și eficient.

Pentru a evalua performanța unei companii sau a unor acțiuni, specialiștii măsoară profitul în funcție de investițiile realizate. În ce privește eficiența personală, măsurați-vă profitul în funcție de timpul investit. Recompensele dvs. în viață vor fi o reflectare a venitului pe care-l obțineți în schimbul minutelor și orelor pe care le investiți în fiecare zi. Scopul dvs. trebuie să fie acela de a obține cel mai mare profit posibil, în tot ceea ce faceți.

Alcătuiți o listă pentru fiecare zi, de preferință în seara precedentă. Aceasta permite subconștientului să se ocupe de anumite sarcini în timp ce dormiți. Ordonați lista în funcție de priorități. Decideți în ce ordine vă veți îndeplini sarcinile, în funcție de valoarea lor și de progresul pe care îl veți înregistra în atingerea obiectivelor dvs.

Stabiliți ordinea evenimentelor

Gestionarea timpului este procesul prin care stabiliți *ordinea evenimentelor* din viața dvs. și se bazează pe capacitatea dvs. de a decide ce veți face mai întîi, ce veți face în continuare și ce nu veți face deloc. Dacă alegeți sau modificați ordinea evenimentelor, puteți controla direcția vieții dvs.

Poate cea mai cunoscută tehnică de gestionare a timpului este regula 20/80. Această regulă afirmă că 80% din valoarea oricărei liste de activități este conținută în 20% din elementele de pe listă. În unele cazuri, 90% din valoarea listei va fi reprezentată de 10% din activități. Un element dintr-o listă cu 10 articole poate fi mai important decît toate celelalte nouă. Capacitatea dvs. de a decide care sînt sar-

cinile situate în primele 20% vă determină în mare măsură productivitatea și performanța.

Începeți cu cea mai importantă sarcină

Nu cedați niciodată tentației de a rezolva mai întîi lucrurile mărunte. Odată ce ați identificat cele 20% dintre sarcini care vă vor aduce cele mai valoroase rezultate, începeți cu cea mai importantă dintre ele. Dacă porniți cu ideea de a rezolva mai întîi lucrurile neînsemnate, acestea vor tinde să se înmulțească. La sfîrșitul zilei, veți descoperi că vă ocupați în continuare de mărunțișuri, iar sarcinile și responsabilitățile importante încă vă mai așteaptă.

Evaluați consecințele

Potențialele consecințe ale oricărei acțiuni îi determină prioritatea. O sarcină care poate avea consecințe însemnate pentru viața sau munca dvs. este o prioritate majoră. O activitate care aduce prea puține rezultate sau chiar deloc are prioritate scăzută.

O sarcină principală, importantă pentru firma și clienții dvs. are prioritate absolută. Îndeplinirea sau nerealizarea ei poate avea consecințe semnificative. După aceeași regulă, dezvoltarea personală are prioritate însemnată. Consecințele pe termen lung ale progresului înregistrat în cariera dvs. pot fi extraordinare.

Pe de altă parte, a bea o cafea ori a merge să luați masa cu colegii nu are nici un fel de consecințe dorite. Puteți să beți cafea și să prînziți cu prietenii 40 de ani de acum încolo fără să vă influențați nivelul realizărilor sau al venitului — poate doar în rău.

Metoda ABCDE de gestionare a timpului

Înainte de a începe, gîndiți-vă întotdeauna la posibilele consecințe. Ce consecințe va avea faptul că faceți sau nu faceți ceva? Metoda ABCDE poate fi extrem de utilă în această privință.

Luați-vă lista de activități zilnice și notați cîte o literă (A,B, C, D sau E) în fața fiecărui articol. O activitate notată cu A este absolut necesară. Realizarea ei va avea consecințe importante pentru viața și cariera dvs., căci oamenii se bazează pe ea și se așteaptă ca dvs. să o duceți la bun sfîrșit. În consecință, reprezintă o prioritate de vîrf. Marcați cu un A toate sarcinile de pe listă care sînt priorități majore, care trebuie neapărat realizate bine și repede.

Dacă aveți mai multe activități de tipul A, notați-le cu A-1, A-2, A-3 și așa mai departe. Apoi începeți cu activitatea A-1 și ocupați-vă de ea pînă cînd terminați.

O activitate de tipul B *ar trebui* făcută. Îndeplinirea ei are consecințe de importanță medie. S-ar putea ca pe unii să îi supere sau să îi deranjeze dacă o realizați sau nu, dar nu este o sarcină la fel de importantă ca un element A de pe listă. Faceți-vă o regulă din a nu vă ocupa niciodată de o sarcină B pînă cînd n-ați terminat cu toate sarcinile A.

O activitate de tipul C este un lucru pe care *poate v-ar plăcea* să-l faceți, cum ar fi o pauză de cafea sau de prînz. Acestea pot fi activități plăcute, dar fără consecințe pozitive sau negative semnificative. Conversațiile cu colegii, cititul ziarelor sau telefoanele în interes personal sînt mărunțișuri plăcute, dar nu au practic nici o consecință pe termen lung.

Un articol notat cu D este un lucru pe care-l poate face altcineva. Hotărîți-vă să delegați altora realizarea cît mai multor sarcini de prioritate scăzută, ca să aveți mai mult timp pentru cele cîteva activități cu adevărat importante. Ori de cîte ori puneți pe cineva să scrie o scrisoare, să dea un telefon, să completeze un contract sau facă o muncă de birou, aceasta înseamnă că delegați altcuiva sarcina res-

pectivă. De fiecare dată cînd luați masa în oraș, altcineva are sarcina de a găti, iar dvs. economisiți timpul necesar pentru preparare și curățenie. Distribuirea sarcinilor este unul dintre cele mai eficiente instrumente de economisire a timpului.

Litera E din formula ABCDE se referă la lucrurile pe care le puteți *elimina*. O metodă excelentă de a cîștiga timp este să renunțați complet la anumite sarcini sau acțiuni. Nu continuați să faceți lucruri care poate au fost importante în trecut, dar acum nu mai au valoare față de alte activități necesare în prezent.

Stabiliți-vă prioritățile și „eventualitățile"

Cînd vă stabiliți priorități — activități pe care trebuie să le faceți mai repede —, stabiliți de asemenea „eventualități" — lucruri pe care le veți face mai tîrziu sau poate chiar deloc.

În realitate, programul dvs. este deja plin. Dacă sînteți la fel ca majoritatea oamenilor, v-ați planificat deja 100% din timp. Prin urmare, pentru a începe o activitate nouă, trebuie să renunțați la un obicei vechi. Ca să introduceți ceva, trebuie să eliminați altceva. Pentru a porni, trebuie mai întîi să vă opriți. Decizia de a renunța, parțial sau total, la anumite activități este o metodă extrem de rapidă de a vă elibera programul, făcînd loc pentru sarcini mai importante.

La ce obiceiuri puteți renunța? Care dintre activitățile actuale nu mai sînt la fel de importante ca în trecut? Probabil că sînt activități care v-au intrat în obișnuință, însă în prezent alte sarcini sînt valoroase pentru viața și munca dvs. Capacitatea de a renunța la unele lucruri este un factor-cheie al eficienței dvs. ca persoană și al productivității la lucru. Care sînt aceste lucruri?

Cinci întrebări pentru atingerea performanței

Există cinci întrebări-cheie pe care vi le puteți adresa permanent pentru a vă menține concentrarea și pentru a obține rezultate mai bune. Dacă vă organizați munca în funcție de răspunsurile la aceste întrebări, vă veți valorifica talentele și veți deveni mai productiv decît toți cei din jur. Trebuie să folosiți aceste cinci întrebări în fiecare zi.

Prima întrebare este: „Care sînt cele mai valoroase activități ale mele?"

Care din lucrurile pe care le faceți sînt cele mai valoroase pentru firma dvs., pentru cariera dvs., pentru viața dvs.? Dacă nu sînteți sigur de răspunsul la această întrebare, reflectați puțin. Vorbiți cu șeful și cu colegii, discutați cu soțul sau soția. Dacă vreți să ajungeți la performanțe de vîrf, trebuie să știți cu precizie care sînt aceste activități. Nu puteți lovi o țintă pe care n-o vedeți. Nu puteți avansa în cariera dvs. dacă nu sînteți sigur ce trebuie să faceți ca să fiți plătit mai bine și promovat mai repede.

A doua întrebare legată de priorități este: „Care sînt zonele rezultatelor-cheie?"

Ce rezultate trebuie să obțineți pentru a excela în domeniul dvs.? Sînteți complet responsabil pentru zona rezultatelor-cheie. Se află sub controlul dvs. Este ceva specific, măsurabil, cu limite de timp. Dacă nu acționați, nimeni altcineva nu va munci în locul dvs. Indiferent care sînt pentru dvs. zonele rezultatelor-cheie, trebuie să le definiți foarte clar și să vă concentrați asupra obținerii unor performanțe desăvîrșite în fiecare dintre ele.

A treia întrebare este: „De ce sînt pe statul de plată?"

Pentru ce anume sînteți plătit? Dacă ar fi să justificați banii pe care-i primiți, cum ați descrie rezultatele pe care le oferiți în schimbul salariului? Alcătuiți o listă cu toate activitățile pe care le faceți la serviciu. Care dintre sarcinile de pe această listă sînt esențiale pentru a vă îndeplini responsabilitățile cu succes?

Dacă nu știți exact de ce apare numele dvs. pe statul de plată, mergeți cu lista la șeful dvs. și cereți-i să vă aranjeze sarcinile în ordinea priorităților. Asigurați-vă că ați înțeles foarte bine pentru ce activități ați fost angajat și care este ordinea importanței lor. Apoi ocupați-vă întreaga zi de prioritățile majore.

A patra întrebare este: „Ce puteți face — dvs. și numai dvs. — pentru a schimba lucrurile în bine?"

Trebuie să formulați și să răspundeți la această întrebare tot timpul, zi de zi. Veți găsi întotdeauna un răspuns. Există întotdeauna un lucru pe care-l puteți face numai dvs. și care, dacă e bine făcut, va aduce o contribuție valoroasă companiei la care lucrați. Dacă nu-l faceți dvs., nu-l face nimeni. Dar dacă-l faceți bine, de obicei el reprezintă pentru dvs. prioritatea de vîrf, domeniul rezultatelor-cheie și principalul motiv pentru care sînteți plătit.

Întrebarea finală este: „Cum îmi pot folosi timpul cît mai bine în acest moment?"

Capacitatea dvs. de a vă adresa și a răspunde la această întrebare și de a decide să faceți numai acel lucru este cheia înaltelor performanțe și a productivității maxime. Forța dvs. de a vă concentra exclusiv asupra celei mai valoroase activități este adevărata măsură a autodisciplinei și autocontrolului.

Dacă ar fi s-o iau de la început...

Pentru a face mai multe lucruri bune, aplicați principiul „Dacă ar fi s-o iau de la început..." în toate activitățile dvs. Treceți-vă constant în revistă viața și munca, întrebîndu-vă: *„Dacă ar fi s-o iau de la început, există vreun lucru pe care l-aș face altfel, știind ceea ce știu astăzi?"*

Datorită schimbărilor rapide din viața dvs., există multe lucruri de care nu v-ați mai apuca, *dacă ați ști ceea ce știți acum* și ați putea să o luați de la început. E aproape imposibil să preluați controlul asupra timpului sau asupra vie-

ții dvs. dacă vă folosiți timpul și energia în activități sau relații pe care astăzi, pe baza experienței prezente, nici nu le-ați mai iniția. Unul dintre cele mai neinspirate moduri de a vă folosi timpul este să faceți foarte bine ceea ce n-ar trebui să faceți deloc.

Întrebați-vă tot timpul: „Dacă ar fi s-o iau de la început, există vreun lucru pe care l-aș face altfel, știind ceea ce știu astăzi?"

Examinați-vă slujba sau cariera. Este munca potrivită pentru dvs.? Este domeniul pe care l-ați alege astăzi, pe baza experienței din prezent? Dacă nu, ce fel de alegeri ați face?

Examinați-vă relațiile personale sau profesionale. Există vreo relație pe care nu ați iniția-o astăzi, pe baza experienței din prezent? Întreținerea unei relații nepotrivite, pe care astăzi nu ați iniția-o din nou este unul dintre cele mai nefericite moduri de a pierde timpul.

Analizați în ce vă investiți timpul, banii sau emoțiile. Există vreun lucru care vă ocupă o mare parte din resursele mentale, emoționale sau financiare și pe care, știind ceea ce știți astăzi, nu l-ați face din nou? Dacă răspundeți afirmativ, următoarea întrebare este: *„Cum pot ieși din această situație cît de repede?"*

Puneți lucrurile în mișcare!

Niciodată în istoria omenirii n-a mai existat o perioadă în care să știm atîtea despre dobîndirea sănătății, fericirii și prosperității financiare ca în prezent. Factorul suprem al succesului în afacerea și cariera dvs. este capacitatea de a obține rezultate cu adevărat semnificative pentru firma la care lucrați și pentru dvs. înșivă.

Cu cît reușiți să aduceți o contribuție mai valoroasă companiei dvs. și lumii, cu atît veți avea mai multe oportunități. Veți progresa mai repede decît alte persoane din domeniul dvs. Curînd veți ajunge în vîrful domeniului

dvs. și vă veți bucura de recompensele, recunoașterea și prestigiul care însoțesc marile succese. Și toată lumea va spune că ați avut *noroc*.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Întrebați-vă în mod constant: „Ce rezultate se așteaptă de la mine?" Indiferent de răspuns, concentrați-vă în cea mai mare parte a timpului asupra acestor rezultate.
2. Stabiliți priorități în tot ce faceți; folosiți-vă întotdeauna timpul în cel mai eficient mod.
3. Aplicați principiul ABCDE al stabilirii priorităților cînd vă alcătuiți lista de activități, înainte de a trece la treabă; nu cedați niciodată tentației de a rezolva mai întîi lucrurile mărunte.
4. Aplicați principiul „Dacă ar fi s-o iau de la început..." în fiecare domeniu al vieții dvs. Există vreun lucru de care astăzi nu v-ați apuca, pe baza experienței dvs. din prezent?
5. Stabiliți activitățile care sînt cel mai puțin importante pentru viața sau munca dvs.; renunțați la sarcinile inutile sau neimportante.
6. Formați-vă o perspectivă pe termen lung în muncă și în viața personală; decideți unde vreți să fiți în viitor, apoi faceți ce este necesar pentru a transpune viitorul în realitate.
7. Gîndiți-vă cu atenție la potențialele consecințe ale oricărui lucru pe care-l faceți; capacitatea dvs. de a prezice cu acuratețe ce se poate întîmpla este o aptitudine mentală esențială.

11

AL ZECELEA PRINCIPIU

Trăiește clipa!

„Dacă doriți cu adevărat să faceți bine, nu e nevoie să așteptați pînă cînd veți avea bani; o puteți face acum, chiar în acest moment, acolo unde sînteți."

James Allen

Datorită legii probabilităților, norocul este previzibil. Această lege este cel mai important factor al succesului. Ea afirmă următoarele: cu cît încercați să faceți mai multe lucruri diferite, cu atît sînt mai multe șanse să încercați lucrul potrivit, la momentul oportun și în modul optim. Iată de ce *orientarea către acțiune* este o caracteristică a tuturor oamenilor de mare succes. Cu cît întreprindeți mai multe acțiuni, cu atît e mai probabil să aveți ceea ce alții numesc noroc. Cu cît *încercați* mai mult, cu atît *reușiți* mai des.

Orientarea spre acțiune vă impune să vă organizați viața astfel încît să obțineți mai multe rezultate într-un interval de timp mai scurt. Ea se bazează pe acel factor-cheie al norocului numit *atenție*. Cu cît sînteți mai atent, cu atît aveți mai multe șanse să fiți conștient de oportunitățile și situațiile pe care le puteți folosi în avantajul dvs. Viața multor oameni s-a schimbat complet pentru că au remarcat o reclamă ori o povestire dintr-o carte sau o revistă. Datorită atenției, au prins o idee genială și au fost primii care au transpus-o în realitate.

Cînd se ivește ocazia, acționați repede

Peter Thomas, un întreprinzător canadian plin de energie și orientat spre acțiune, stătea într-o zi la plajă în Hawaii, citind *Wall Street Journal*. În ziar a observat un anunț din partea unei noi companii cu sediul în Newport Beach, California, care oferea francize imobiliare. El știa cîte ceva despre piața imobiliară și a fost primul care a sesizat posibilitatea de a importa acest concept în Canada. S-a ridicat de pe plajă, s-a întors la hotel, și-a făcut bagajele, a prins un avion către Los Angeles, apoi a luat un taxi către birourile firmei Century 21[1].

Directorii întreprinderii Century 21 nu se prea gîndiseră la piața canadiană. Foarte curînd, Peter Thomas a reușit să achiziționeze drepturile exclusive pentru Canada pentru francizele imobiliare Century 21. După cîțiva ani, deschisese deja agenții Century 21 de la o coastă la alta. Era multimilionar și locuia într-o vilă luxoasă cu vedere panoramică și terasă de unde își privea iahtul ancorat în portul de lîngă clădire.

Mii de oameni au văzut aceeași reclamă și au dat pagina fără să-i acorde atenție. Dar un om atent, cu judecată rapidă și orientat spre acțiune a reușit să profite de ea și să cîștige o avere.

Ocazii sînt pretutindeni

Dacă aveți impresia că dvs. nu vi se poate întîmpla niciodată așa ceva, greșiți. Asemenea ocazii există pretutindeni în jur, dar dacă nu sînteți atent și conștient de existența lor, veți trece pe lîngă ele fără să le observați.

---

[1] Century 21 este cea mai mare organizație de vînzări imobiliare din lume (mai mult de 6 600 de filiale și francize în peste 30 de țări) a cărei politică de extindere pe plan internațional este vînzarea de francize către organizații de imobiliare locale. (*N. red.*)

Acum cîțiva ani, un tînăr s-a hotărît să-și înceapă propria afacere. A participat la un seminar Joe Cossman[1] despre antreprenoriat. Acolo a aflat că 95% din totalul produselor fabricate în țară nu sînt exportate. De asemenea, a aflat că în Europa și Extremul Orient apar în fiecare an mii de produse noi, total necunoscute în America.

S-a hotărît să ceară un catalog al producătorilor europeni care căutau distribuitori în Statele Unite. Știa cîte ceva despre grădinărit și cînd a dat peste descrierea unei roabe noi, de bună calitate, ușoare și ieftine, cu un design modern, a fost convins că în Statele Unite există o piață pentru un astfel de produs.

A scris imediat companiei respective și le-a cerut să-i trimită o mostră a produsului, pe care a primit-o în scurt timp. O lună mai tîrziu, s-a dus cu mostra la un tîrg național de grădinărit. Nu și-a putut permite un stand propriu, așa că a împărțit spațiul cu un alt fabricant de echipamente pentru grădină.

Reprezentanții a trei mari lanțuri de magazine au văzut roaba, și-au dat seama că se putea vinde bine și au comandat în total 64 000 de bucăți. Tînărul a cîștigat 20 de dolari de fiecare bucată. Pînă la încheierea tîrgului era deja milionar. În mai puțin de un an, și-a propus un scop, a luat o decizie, a trecut la acțiune și a vîndut 64 000 de roabe.

Există mulți milionari, multimilionari și chiar persoane ce cîștigă sute de milioane de dolari care au pornit la drum cu o educație limitată și fără experiență în afaceri. Ceea ce au avut în comun a fost obiceiul de a acționa rapid atunci cînd s-a ivit ocazia.

Dacă studiați permanent domeniul în care activați și vă însușiți aptitudinile esențiale pentru a avea succes, veți fi

---

[1] Josep Cossman, multimiliardar american legendar, care a intrat în afaceri fără avere și fără educație universitară; ideea primei sale tranzacții i-a venit dintr-un anunț citit în ziar. În prezent, universități importante din SUA predau cursuri bazate pe cărțile lui. (*N. red.*)

din ce în ce mai documentat și mai atent. Veți recunoaște oportunitățile și posibilitățile de îndată ce apar.

Folosiți strategia impulsului

Unul dintre cei mai importanți factori ai norocului se numește strategia impulsului. Aceasta se bazează pe principiul fizic al *inerției*. Parafrazîndu-l pe Sir Isaac Newton, acest principiu afirmă: „Un om aflat în mișcare rămîne în mișcare; e nevoie de mai puțină energie pentru a se mișca în continuare decît pentru a se opri și a se pune iar în mișcare."

De exemplu, să presupunem că aveți nevoie de zece unități de energie ca să vă puneți în mișcare inițial, dar apoi sînt suficiente una-două unități pentru a continua mișcarea. Însă dacă vă opriți dintr-un motiv oarecare, poate fi nevoie de încă zece unități de energie ca să vă puneți iar în mișcare. Iată de ce mulți dintre cei care se opresc nu mai pornesc niciodată. Acest principiu explică de ce oamenii de succes sînt aidoma unor ținte mobile: sînt în continuă mișcare.

Există un citat celebru: „Pe plajele ezitării zac oasele îngălbenite a milioane de oameni care în momentul victoriei se odihneau — și astfel au pierdut totul."

A-ți menține impulsul e ca și cum ai menține în rotație farfuriile vieții. Atîta vreme cît jonglerul aplică o forță asupra bățului pe care se află farfuriile rotitoare, acestea se vor roti la nesfîrșit. Dar dacă viteza scade sub o anumită limită, farfuiriile cad de pe băț și spectacolul ia sfîrșit.

Probabil că vi s-a întîmplat să plecați în vacanță și să vă întoarceți după o săptămînă sau două. Vă amintiți cît de greu v-a fost să vă întoarceți la lucru și să vă intrați din nou în ritm. Uneori, numărul zilelor necesare pentru a vă readapta la rutina zilnică a fost egal cu numărul zilelor de vacanță.

Fiți tot timpul în mișcare. Mențineți în rotație discurile vieții dvs. Faceți în fiecare zi ceva care să vă apropie de țelul dvs. cel mai important. Luați decizia să deveniți o țintă mobilă, dificil sau chiar imposibil de lovit.

Din fericire, cu cît vă mișcați mai repede, cu atît realizați mai multe. Dacă accelerați ritmul, vor crește și șansele să faceți lucrul potrivit pentru persoana potrivită, la momentul oportun. Puneți-vă în mișcare și nu vă opriți. Păstrați-vă impulsul. Toți oamenii de succes se mișcă repede.

Mecanismul de ghidare supraconștient

Odată ce a fost programat să-și atingă ținta, un proiectil ghidat o va urmări fără greș, indiferent încotro se îndreaptă aceasta. O armă sofisticată, cum sînt rachetele de croazieră, se va fixa asupra țintei și își va ajusta continuu cursul și direcția pînă cînd o va lovi. Ținta nu poate evita impactul cu nici un chip.

Și dvs. sînteți asemenea unui proiectil ghidat. Aveți cel mai incredibil mecanism de ghidare. Odată ce v-ați programat să atingeți un obiectiv clar, specific, măsurabil și așternut pe hîrtie, mintea dvs. supraconștientă vă ajută să depășiți orice obstacol și orice problemă care vi se ivește în cale. Atîta vreme cît sînteți în mișcare și mergeți înainte, vă veți atinge scopul, uneori pe căi cu totul neașteptate.

Iată punctul-cheie: nici cel mai sofisticat proiectil ghidat din lume nu-și poate ajusta cursul sau direcția în raport cu ținta dacă nu este *lansat*. Trebuie să se desprindă, să fie în mișcare.

În mod similar, pentru a vă bucura de succes și pentru a vă crea propriul viitor, trebuie să vă lansați către scopul dvs. Odată ce vă îndreptați către el, știind foarte bine ce vreți, veți primi tot timpul informații care vă vor ajuta să vă reglați cursul. Aceste informații, sub forma dificultăților și a obstacolelor, vă permit să vă corectați traiectoria.

Prin intermediul ajustărilor, veți reuși să vă atingeți ținta, însă este esențial să fiți tot timpul în mișcare.

Calitatea deosebită a performerilor

Există o calitate specială care face distincția între oamenii realizați și cei mai puțin realizați. Această calitate este *inițiativa*. În orice domeniu, performerii dau dovadă de un nivel net superior de inițiativă față de oamenii obișnuiți. Sînt mult mai dispuși să accepte responsabilități și să treacă la acțiune atunci cînd se ivește ocazia. Sînt mai mult activi decît impulsivi. Se mișcă rapid, de obicei fără a sta prea mult la discuții, fără a analiza lucrurile la nesfîrșit și fără a aștepta să li se dea voie.

În cadrul unui studiu, mai mulți directori de nivel mediu care fuseseră omiși în repetate rînduri cînd se făcuseră promovări au fost întrebați dacă, după părerea lor, aveau spirit de inițiativă. Toți au răspuns că aveau un nivel înalt de inițiativă și o foloseau în munca lor.

Apoi cercetătorii le-au cerut să definească termenul „inițiativă". Directorii au caracterizat inițiativa ca fiind: „a răspunde la telefon atunci cînd sună, a suna pe cineva ca să-i amintească de o întîlnire sau un angajament, a informa sau a atenționa pe cineva cu privire la un lucru."

Însă pentru performerii de vîrf, inițiativa are un înțeles cu totul diferit. Pentru ei, activitățile obișnuite nu sînt decît simple îndatoriri de serviciu. Pentru performerii de vîrf, *a lua inițiativa* înseamnă mult mai mult decît a-și face datoria. Inițiativa se referă la asumarea riscurilor, a încerca lucruri noi, părăsirea zonei de confort, eforturi mai mari și asumarea unor responsabilități pe care omul obișnuit le-ar evita.

La fel se întîmplă și cu dvs. Cu cît demonstrați mai mult spirit de inițiativă, cu atît sînt mai multe șanse să fiți considerat un angajat de valoare al organizației. Cînd căutați tot timpul moduri mai noi, mai rapide, mai bune, mai

simple și mai convenabile de a vă servi compania și clienții, veți atrage ușor atenția oamenilor care vă pot ajuta.

Încercați mai multe variante

Amoco Petroleum este o companie petrolieră importantă care se bucură de reputația de a deține mai multe rezerve de petrol și de benzină decît orice altă firmă din domeniu. Președintele a fost întrebat odată cum se explica succesul firmei lui în cercetare și dezvoltare, comparativ cu alte companii. A răspuns că există motiv foarte simplu. Toate firmele aveau condiții de folosire a terenurilor identice, studii geologice similare, ingineri și echipamente de foraj asemănătoare. După părerea președintelui, motivul pentru care Amoco o luase înaintea altor companii era că „săpau mai multe găuri". Nu era nici un miracol. Forau mai multe puțuri și prin urmare, descopereau mai mult petrol.

Cu cît vă mișcați mai repede, cu atît veți avea mai multă energie. Cu cît vă intensificați ritmul, cu atît vă veți spori experiența. Dacă sînteți mai rapid și acumulați mai multă experiență, veți deveni mai competent și mai încrezător. Iuțind pasul, veți parcurge distanțe mai mari și veți întîlni mai mulți oameni. Cu cît încercați mai multe variante, cu atît sînt mai multe șanse să găsiți un zăcămînt de petrol!

Ocupați-vă de sarcinile-cheie

Studiindu-i pe șomerii care își căutau un nou loc de muncă, cerectătorii au făcut o descoperire interesantă. Au observat că există *două* tipuri de șomeri. Sînt cei care își găsesc repede un post nou, cu un salariu mai bun și cei care rămîn fără ocupație perioade îndelungate.

Una dintre calitățile evidente ale celor care se reangajează rapid este că pentru ei căutarea unui nou loc de muncă reprezintă o activitate cu normă întreagă. Se trezesc devreme și pornesc la treabă. Muncesc din greu toată ziua. Studiază tot timupl anunțurile, dau telefoane, trimit CV-uri și se duc la interviuri. Își fac 30–40 de relații pe săptămînă.

Pe de altă parte, majoritatea șomerilor se duc în medie la două interviuri pe săptămînă. Trimit cîteva CV-uri, dau anunțuri pe cîteva site-uri pe Internet, apoi așteaptă să-i sune sau să-i contacteze cineva.

Asumați-vă responsabilitatea pentru cariera dvs.

Nu demult, consilierul unui grup de directori rămași fără loc de muncă a observat că la fiecare întrunire săptămînală, participanții își petreceau aproape tot timpul plîngîndu-se de firmele la care lucraseră înainte și învinuindu-i pe foștii lor șefi pentru că îi concediaseră.

El le-a sugerat ca la întrunirea din săptămîna următoare, în loc să se plîngă de trecut, care oricum nu putea fi schimbat, toată lumea să povestească o experiență pozitivă trăită la unul dintre interviurile din ultimele șapte zile.

Peste o săptămînă, la întrunire au apărut doar doi dintre cei 16 foști directori. Cînd i-a sunat pe ceilalți ca să afle de ce n-au venit, a aflat că nici unul dintre aceștia nu avusese programat nici un interviu în săptămîna precedentă. Își petrecuseră tot timpul uitîndu-se la televizor sau învîrtindu-se prin casă. Consilierul și-a dat seama că motivul atitudinii lor negativiste era faptul că nici unul dintre ei nu se ocupase în mod activ de problemă, vorbind cu oameni și căutînd noi oportunități.

Asumați-vă riscuri în mod inteligent

Cînd îi studiați pe oamenii de succes, descoperiți că toți își asumă riscuri *calculate*. Nu merg la cazinouri și nu-și cumpără bilete la loterie. Nu le plac jocurile de noroc. Dar întotdeauna sînt dispuși să-și asume riscuri inteligente în urmărirea propriilor scopuri. Sînt conștienți că există șanse să piardă, dar știu că pot influența rezultatele prin propria inteligență și abilitate.

Frica de eșec și de respingere reprezintă cel mai mare obstacol în calea succesului. Teama de eșec îi împiedică pe oameni să încerce să facă ceva. Frica de respingere, frica de a auzi cuvîntul *nu* îi paralizează. Îi face să găsească tot felul de scuze și justificări elaborate pentru a evita să stea de vorbă cu oamenii.

Cînd vă asumați riscuri, trebuie să ieșiți din zona de confort, fără a avea nici o garanție că veți reuși. Dar dacă vă asumați riscuri calculate, în cele din urmă vă veți depăși frica de eșec și veți ajunge să simțiți fiorul realizării. Foarte curînd, emoția realizării care ia naștere din asumarea riscurilor va deveni pentru dvs. o necesitate. Pe măsură ce vă apropiați tot mai repede de scopurile dvs., deveniți tot mai încrezător și mai competent.

Cu cît aveți o atitudine mai optimistă și mai entuziastă în legătură cu ceea ce faceți, cu atît nivelul dvs. de energie și ambiție va crește. Dacă vă mișcați mai repede, vă veți activa progresiv forțele mentale. Cînd vă străduiți tot timpul să vă atingeți scopurile, supraconștientul lucrează 24 de ore pe zi pentru a atrage către dvs. oamenii și oportunitățile necesare.

Cele șapte secrete ale orientării spre acțiune

Există șapte metode prin care vă puteți spori imediat productivitatea, performanța și rezultatele. Acestea sînt

tehnici practicate de cel mai bine plătiți oameni din fiecare domeniu.

Munciți mai repede

Primul secret al unei productivități ridicate este să munciți *mai repede*. Măriți ritmul. Mișcați-vă repede. Formați-vă un simț al urgenței. Indiferent ce aveți de făcut, terminați la timp. Treceți imediat la acțiune. Un ritm rapid este esențial pentru obținerea succesului.

Repetați-vă tot timpul: „Acționează acum!" Acționează acum! Acționează acum!" Vă puteți spori productivitatea în mod spectaculos dacă decideți să mergeți și să vă mișcați mai repede, să acționați cu promptitudine, să luați hotărîri rapide și să faceți tot ce aveți de făcut. Oamenii de succes sînt rapizi și eficienți. Cei care nu se bucură de succes au obiceiul să întîrzie și să amîne lucrurile. Cu cît vă mișcați mai repede, cu atît veți fi mai norocos.

Munciți mai mult

Al doilea secret al unei productivități ridicate este *să munciți mai mult*. Reputația de om muncitor vă va face să ieșiți în evidență imediat. Majoritatea oamenilor sînt leneși. Nu muncesc prea mult, nici măcar atunci cînd sînt la serviciu. Dar cînd căpătați reputația unui om muncitor, toată lumea va observa. Eforturile susținute, concentrate reprezintă cheia înaltei performanțe și productivități.

Iată unul dintre paradoxurile muncii la birou: „La lucru nu poți să-ți faci treaba." Cînd intrați într-un birou, sînteți complet absorbit de telefoane, de oameni care vă solicită timpul, de întruniri, urgențe neașteptate și o sumedenie de alte lucruri care vă răpesc timpul și energia. Seara, deseori simțiți că ați fost ocupat toată ziua, dar că n-ați realizat mai nimic. După cum se spune: „Cu cît sînt mai zorit, cu atît sînt mai depășit."

Totuși, într-o oră de activitate neîntreruptă puteți realiza mai multe decît în trei ore obișnuite petrecute la birou.

Dacă începeți cu o oră mai devreme, munciți în pauza de prînz și plecați cu o oră mai tîrziu, ziua dvs. va avea cu trei ore mai mult de activitate neîntreruptă, productivă. Aceste ore vă vor permite să obțineți aceleași rezultate pe care un altul le-ar obține într-o zi întreagă. Printr-o mică ajustare a programului zilei de lucru, vă veți dubla productivitatea, performanțele și rezultatele.

Începeți ziua în forță

O participantă ambițioasă la unul dintre seminariile mele a pus imediat ideea în aplicare. A început să meargă la culcare la ora nouă în fiecare seară și să se trezească la patru dimineața. Începea imediat să lucreze în apartamentul ei. Pînă la ora șapte și jumătate dimineața, termina treaba pe o zi întreagă. Cînd ajungea la birou, muncea din nou cît pentru o zi întreagă. În cîteva luni, fusese promovată de două ori și cîștiga cu 50% mai mult decît colegii care se angajaseră în același timp cu ea. După doi ani, făcea parte din conducere și oamenii șușoteau că a avut mare noroc; însă „norocul" și-l făcuse singură.

Dacă vă treziți puțin mai devreme și ajungeți la birou cu o oră înaintea celorlalți, vă veți alătura imediat performerilor de vîrf din America. În vînzări e o vorbă binecunoscută: dacă vrei să vorbești cu oamenii cei mai potriviți, sună înainte să vină secretara. Oamenii cei mai importanți ajung întotdeauna mai devreme la birou, de obicei la ora 6 sau 7 dimineața. Dacă nu vreți să dați peste secretară, așteptați pînă se închide firma și sunați la ora 6 sau 7 seara. De multe ori, persoana care răspunde la telefon va fi omul din vîrful organizației. Iar motivul pentru care a ajuns în vîrf este că sosește devreme și stă peste program.

Nu stați cu ochii pe ceas

Orele de program sînt pentru oamenii obișnuiți, cu un viitor mediocru, nu pentru oamenii de succes, care vor să

realizeze ceva în viața lor. *Atitudinea* dvs. față de ceas indică foarte clar dacă aveți sau nu un viitor în ocupația curentă.

Pentru dvs., ceasul trebuie să fie un instrument care ține scorul. Cu ajutorul lui puteți afla cît mai aveți de muncit pînă la următoarea sarcină sau responsabilitate. Ceasul vă reamintește cît timp mai aveți pînă îndepliniți cele mai importante sarcini. Folosiți ceasul pentru a vă măsura rezultatele și pentru a ști cît timp mai aveți pentru a vă mări performanțele.

Oamenii cu un viitor limitat au o altă atitudine față de ceas. Acesta le arată cînd trebuie să înceapă lucrul și cînd se pot opri. Pentru oamenii mediocri, ceasul este un dușman care-i ține la lucru și nu-i lasă să-și ia pauza de cafea sau de masă. Ei se gîndesc că orele de muncă sînt o pierdere, și nu o investiție. Vor să înceapă să lucreze cît mai tîrziu și să termine cît mai devreme.

Stabiliți-vă propriul program

Nu există nici o lege care vă impune să vă ridicați de la birou în mod automat la ora pauzei de prînz și să ieșiți pe ușă ca să luați masa cu cine se mai nimerește prin preajmă. Oamenii de succes nu procedează astfel. Pentru ei, fiecare minut contează. Între 12 și 1 după-amiaza, închideți ușa și concentrați-vă asupra celor mai importante treburi. Această oră de lucru neîntrerupt vă va permite să obțineți rezultate care ar necesita două sau trei ore în intervalele de lucru obișnuite.

Oamenii cu cele mai mari venituri din America — întreprinzători, directori și experți — lucrează în medie 59 de ore pe săptămînă. Rezultă zece ore pe zi, șase zile pe săptămînă sau 12 ore pe zi, cinci zile pe săptămînă. În numeroșii ani în care am studiat oamenii de succes, n-am cunoscut nici o persoană care să fi realizat ceva de valoare lucrînd doar opt ore pe zi. Succesul dvs. în afaceri va fi direct proproțional cu numărul de ore lucrate în afara programului normal de opt ore pe zi sau de 40 de ore pe săptămînă.

Cînd începeți să munciți cîte 50, 60, 70 de ore pe săptămînă și vă folosiți timpul în mod chibzuit, concentrîndu-vă asupra sarcinilor cu cea mai înaltă prioritate, veți începe să luați avînt în cariera dvs.

Ocupați-vă de lucruri mai importante

Al treilea secret al înaltelor performanțe este *să faceți lucruri mai importante*. Deoarece aveți un număr limitat de ore în fiecare zi, asigurați-vă că investiți fiecare minut în acele activități care sînt cele mai valoroase pentru dvs. și firma la care lucrați.

Întrebați-vă tot timpul: „Dacă ar trebui să plec din oraș pentru o lună și înainte de a pleca aș putea să fac un singur lucru, ce aș alege?"

Oricare ar fi răspunsul, impuneți-vă să vă ocupați exclusiv de aceea sarcină pînă cînd o veți îndeplini. Concentrarea pe o singură sarcină — cea mai importantă — vă va da aripi și vă va ridica nivelul performanțelor. Gîndirea dvs. va deveni limpede precum cristalul. Vă veți activa mintea supraconștientă și veți avea tot mai multe idei pentru a realiza lucrurile mai repede. Singura metodă de a ajunge în zona performanțelor deosebite este să munciți mai repede, mai mult și să vă concentrați asupra activităților importante.

Poate ați auzit spunîndu-se: „Dacă vreți ca un lucru să fie realizat, dați-l unui om ocupat." Un om ocupat muncește într-un ritm mai productiv decît angajatul de rînd și realizează de două sau de trei ori mai multe sarcini într-o zi decît o persoană care muncește într-un ritm mai lent.

Faceți lucrurile la care vă pricepeți cel mai bine

Al patrulea secret al performanței și al productivității este *să faceți lucrurile la care vă pricepeți cel mai bine*. Astfel, nu numai că veți munci cu mai multă plăcere, dar veți și termina treaba mai repede. Veți face mai puține greșeli, iar contribuția dvs. va fi mai valoroasă.

Una dintre cele mai eficiente tehnici de gestionare a timpului este să deveniți *mai bun* la cele mai importante lucruri pe care le faceți. Este un factor-cheie al norocului, iar motivul este simplu. De vreme ce principalele recompense și aprecieri se datorează capacității dvs. de a vă îndeplini corespunzător cele mai importante sarcini, cu cît deveniți mai bun la aceste activități, cu atît vă veți bucura de mai multe recompense, aprecieri și oportunități. Dacă veți excela în aspectele vitale ale muncii dvs., veți fi mai „norocos" decît oamenii obișnuiți.

Grupați activitățile similare

Al cincilea secret al unui nivel înalt de productivitate este *să grupați activitățile similare*. Sunați-vă toți clienții în același timp. Rezervați un interval de timp pentru toate contactele telefonice cu potențialii clienți. Completați toate conturile de cheltuieli în același timp. Scrieți scrisorile de afaceri una după alta.

Una dintre cele mai eficiente tehnici de a cîștiga timp, în orice domeniu, este așa-numita curbă de învățare. După această teorie, „Cu cît efectuați mai multe activități similare, cu atît mai repede și mai ușor veți îndeplini fiecare activitate ulterioară de acel tip."

Dacă primul set de sarcini identice vă solicită zece minute, cel de-al doilea s-ar putea să vă ia doar nouă minute, cel de-al treilea opt minute, cel de-al patrulea șapte minute și așa mai departe. Îndeplinind un set de sarcini similare, puteți reduce cu pînă la 20 de procente timpul necesar pentru a le efectua pe fiecare separat. Gruparea sarcinilor vă permite să economisiți foarte mult timp, comparativ cu situația în care activitățile ar fi răspîndite aleatoriu pe parcursul întregii zile.

Mulți oameni nu sînt conștienți de existența curbei de învățare. Prin urmare, modul lor de a munci este haotic. Fac întîi puțin din asta, apoi puțin din cealaltă și așa mai departe. Îndeplinesc o sarcină de un anumit tip, apoi trec

la o categorie diferită. Prin urmare, nu reduc niciodată timpul de aplicare și nu ating niciodată un nivel înalt de productivitate.

Munciți în echipă

Al șaselea secret al productivității este să *munciți împreună cu ceilalți*. Capacitatea dvs. de a lucra bine și de a face parte dintr-o echipă este esențială pentru dobîndirea succesului. Cînd învățați să cooperați și să munciți eficient împreună cu alții, într-o echipă în care fiecare persoană face lucrul la care se pricepe cel mai bine, veți avea realizări de-a dreptul uluitoare.

În cursul celui de-al doilea război mondial, guvernul SUA s-a angajat să construiască așa-numitele Nave ale Libertății, capabile să străbată Oceanul Atlantic suficient de repede pentru a face față flotei germane. Au produs atunci o serie de inovații industriale care se folosesc și astăzi, în lumea întreagă. În primul rînd, timpul necesar construirii unei nave a fost redus de la doi ani la 42 de zile. Apoi, într-o incredibilă demonstrație de cooperare și muncă în echipă, toți specialiștii s-au reunit, au alcătuit un plan și au construit un vas întreg, gata de lansare, în numai patru zile.

Unul dintre motivele pentru care au reușit să construiască sute de Nave ale Libertății a fost acela că au folosit curba de învățare. Au grupat la un loc toate activitățile similare pentru a lucra mai eficient și au muncit tot timpul ca o echipă unită. Trebuie să căutați ocazii de a aplica și în munca dvs. aceleași principii.

Simplificați-vă munca

Al șaptelea secret al sporirii productivității este să vă *simplificați* munca. Deseori, aceasta se numește *reproiectare*.

Reproiectarea și simplificarea activității este un proces ușor. Mai întîi alcătuiți o listă cu toate etapele necesare pentru a realiza o anumită sarcină, de la început pînă la

sfîrșit. În al doilea rînd, examinați fiecare etapă și decideți dacă este necesară. În al treilea rînd, stabiliți fazele care pot fi simplificate și efectuate mai repede. În al patrulea rînd, căutați etapele care pot fi combinate sau pe care le poate face o singură persoană. În fine, căutați porțiuni pe care le puteți înlătura. Căutați mereu metode de a reduce timpul necesar pentru a duce la bun sfîrșit întreaga activitate.

Reducerea timpului necesar

Există o tehnică foarte eficientă de îmbunătățire a productivității, numită *comprimarea timpului prin creșterea responsabilităților*. Ea presupune ca o singură persoană să se ocupe de mai multe etape ale unei anumite sarcini. Aceasta simplifică activitatea în mod spectaculos și sporește foarte mult viteza de realizare.

Iată un exemplu: într-un studiu asupra prelucrării cererilor pentru polițele de asigurări de viață, cercetătorii au descoperit că între momentul în care agentul înregistra o cerere și pînă în momentul aprobării sau respingerii ei treceau circa șase săptămîni.

Cercetătorii au ales o poliță și au urmărit-o pe parcursul diverselor etape necesare pentru a se obține aprobarea ei. Au descoperit că în șase săptămîni trecea prin mîinile a 24 de oameni, dar prelucrarea propriu-zisă a poliței dura doar 17 minute. Prin urmare, s-au hotărît să schimbe modalitatea de lucru. În locul celor 24 de oameni au rămas doar doi.

Prima persoană urma să verifice fiecare detaliu al cererii, de la început pînă la sfîrșit. Apoi polița urma să fie trimisă unei a doua persoane, cu mai multă experiență, care avea să verifice ceea ce făcuse prima persoană. Folosind această tehnică de comprimare a timpului prin creșterea responsabilităților, au reușit să reducă timpul de prelucrare a unei polițe de la șase săptămîni la 24 de ore, trimițînd agentului rezoluția în aceeași săptămînă. Prin urmare, în

anul următor volumul asigurărilor încheiate a crescut cu multe milioane de dolari.

În prezent, timpul este cea mai valoroasă resursă din viața personală și profesională. Trebuie să vă gîndiți în mod constant cum puteți reduce timpul necesar pentru a îndeplini o sarcină. Oamenii capabili să-i servească repede pe ceilalți sînt întotdeauna agenții cei mai prețuiți și mai rapid promovați din organizație. Sînt cei care se bucură cel mai mult de noroc.

Cele șapte secrete ale unui nivel înalt de energie

Energia este un factor-cheie al norocului. Ca să fiți în cea mai bună formă, ca să fiți orientat către acțiune, rapid și productiv, trebuie să aveți un nivel ridicat de energie fizică și mentală. Pentru a putea profita de toate posibilitățile din jur și pentru a vă păstra entuziasmul care vă motivează să mergeți înainte, atît pe dvs. cît și pe ceilalți, trebuie să vă organizați viața astfel încît să vă simțiți întotdeauna foarte bine.

În prezent știm mai multe decît oricînd despre obiceiurile sănătoase care ne pot ajuta să ne bucurăm de un nivel înalt de energie. Iată cei șapte factori-cheie care vă determină nivelul de energie fizică și mentală. Trebuie să îi asimilați în viața de zi cu zi.

Consumați hrana potrivită

Primul secret al unui nivel ridicat de energei este o *alimentație corespunzătoare*. Pentru a fi în forma cea mai bună, trebuie să mîncați hrana optimă, în cantitatea și în combinația potrivită. Alimentația dvs. are un impact major asupra nivelului dvs. de energie, de sănătate și de formă fizică, asupra somnului și asupra performanțelor dvs. din cursul întregii zile.

Asupra atleților olimpici s-au întreprins studii aprofundate pentru a descoperi ce trebuie să mănînce ca să obțină performanțe de clasă mondială. Chiar dacă sportivii provin din peste o sută de țări, modurile lor de a se alimenta au trei lucruri în comun. Trebuie să învățați aceste elemente și să le aplicați în viața dvs.

În primul rînd, atleții de la Olimpiade mănîncă foarte multe *fructe, legume și cereale integrale*. Consumă cantități mari de paste făinoase și orez, hidrați de carbon complecși care se transformă rapid în glucoză și servesc drept combustibil pentru o înaltă performanță a trupului și a minții.

Deoarece organismul dvs. este compus în proporție de 70% din apă, trebuie să consumați alimente care conțin 70% apă, cum sînt fructele și legumele. În plus, trebuie să mîncați produse din cereale integrale cum sînt pîinea de grîu integral, orezul nedecorticat și brioșele sau fulgii din tărîțe de grîu, pentru a dobîndi vigoarea necesară unui trup sănătos.

A doua componentă a dietei olimpicilor de performanță o reprezintă *proteinele ușoare*. Acestea provin din pește, carne de pui fără piele, carne de vacă slabă și brînză de soia. Aveți nevoie de proteine cu valoare biologică superioară, care refac celulele și vă reînnoiesc rezervele de energie.

În plus, aceste tipuri de proteine au un conținut mai scăzut de grăsime decît multe alte alimente. S-a descoperit că grăsimea se află la originea a numeroase suferințe fizice și probleme de sănătate. Dacă treceți la o alimentație săracă în grăsimi, veți începe imediat să dați jos kilogramele în plus și să cîștigați energie. Dacă în plus consumați mai multe fructe, legume și produse din cereale integrale, veți dobîndi foarte repede o siluetă zveltă și vă veți simți mult mai bine.

Al treilea aspect al unei alimentații „de performanță" este să beți multă apă. Majoritatea oamenilor sorb doar cîteva înghițituri. Dar ca să combateți efectele pierderilor

normale de lichide ce apar în urma activităților zilnice, trebuie să beți în fiecare zi opt pahare de apă de cîte 250 ml.

În ziua de azi, tot mai mulți oameni poartă cu ei sticle de apă oriunde se duc și beau din ele tot timpul. Își hidratează corpul în mod constant, asigurîndu-și o bună funcționare a organismului; urina va fi transparentă sau galben-deschis. De fapt, dacă urina are culoare închisă, înseamnă că trupul este deshidratat. Dacă sînteți deshidratat, digestia devine mai lentă și obosiți mai ușor. Dar dacă beți cantități mari de apă, veți elimina tot timpul săruri, toxine și diverse reziduuri care se acumulează în organism și vă încetinesc ritmul activității. Simplul fapt de a mări cantitatea de apă consumată în fiecare zi vă va face să vă simțiți mult mai bine.

Evitați cele trei otrăvuri albe

Pe lîngă respectarea alimentației olimpicilor, compusă din fructe și legume, produse din cereale integrale, proteine ușoare și multă apă, trebuie să evitați cele trei otrăvuri albe care cauzează numeroase probleme de sănătate în America. Acestea sînt făina albă, zahărul alb și sarea rafinată.

Conservele pe care le cumpărați de la magazin pot avea pînă la 50% sare. Cele mai multe supe instant au mai multă sare decît apă. Majoritatea alimentelor din restaurantele fast-food sînt pline de sare sau zahăr, dintr-un motiv bine întemeiat.

Pentru ca mîncarea să nu se strice pe rafturile magazinelor, cea mai bună metodă este ca ea să fie deja „moartă" cînd ajunge acolo. Astfel nu se va descompune înainte de a fi vîndută și consumată. Cea mai bună metodă de a dezactiva orice substanțe hrănitoare este folosirea sării și a zahărului. Prin urmare, majoritatea alimentelor conservate sau de tip fast-food sînt total inerte. Nu mai au nici un fel de valoare nutritivă. Conțin doar sare și zahăr, eventual și

grăsime, ceea ce duce la retenție de apă (sarea) sau kilograme în plus (grăsimile și zahărul).

În realitate, nu e cazul să mai adăugați sare sau zahăr. Majoritatea alimentelor pe care le consumați conțin deja o cantitate prea mare de astfel de substanțe. Măcar să nu adăugați sare sau zahăr la ceea ce consumați.

Produse din făină albă

În țările industrializate, declinul sănătății este stîrns legat de introducerea în alimentație a făinii albe, rafinate. Făina albă a început să fie folosită mai întîi de clasele superioare din Marea Britanie și America, în anii 1800. A avut succes datorită aspectului ei atractiv. Dar pentru a crea făină albă, boabele de grîu întregi trebuie măcinate foarte fin și trebuie înlăturate toate cojile care conțin elementele nutritive. Făina rămasă este albită, eliminînd astfel eventualele substanțe nutrivite rămase.

Cînd un producător susține că pîinea sa e făcută din făină îmbogățită, asta înseamnă că la aluat s-au adăugat vitamine înainte de coacere. Ceea ce nu se specifică însă este faptul că prin coacere la temperaturi înalte sînt distruse toate vitaminele care au fost adăugate după transformarea făinii într-o masă inertă prin procesul de albire.

Doar alimentele pe care le consumați împreună cu pîinea vă pot oferi o valoare nutrivită. Poate cel mai nefericit aspect al obiceiului de a consuma alimente nesănătoase este că vă satisfac pe moment pofta de mîncare și nu mai aveți poftă de alimente cu adevărat nutritive.

Hotărîți-vă chiar de astăzi să evitați alimentele grase, dulci sau sărate și să vă orientați spre o hrană sănătoasă, nutritivă. Mîncați alimente care vă dau multă energie și beți multă apă. Controlați-vă alimentația.

Supravegheați-vă greutatea

Al doilea secret al unui nivel înalt de energie este o greutate corespunzătoare. O greutate potrivită este esențială

pentru sănătate, fericire și viață lungă. Cel mai bine este să aveți puțin sub greutatea ideală. După cum se spune, nu poți fi prea bogat sau prea subțire.

Unul dintre principalele dvs. scopuri trebuie să fie acela de a arăta și a vă simți extraordinar. Pentru început, supravegheați-vă greutatea și aspectul fizic. Dacă nu sînteți mulțumit de nivelul de sănătate pe care-l aveți în prezent, trebuie să vă propuneți anumite obiective pentru săptămînile și lunile care urmează.

Controlați hrana pe care o consumați

Sînteți pe deplin responsabil de ceea ce introduceți în corpul dvs. În prezent, peste 50 de milioane de americani sînt supraponderali. Kilogramele în plus sînt una dintre cele mai rapide metode de a vă reduce nivelul de energie.

Exercițiile fizice sînt esențiale

Al treilea secret al unui nivel ridicat de energie sînt *exercițiile fizice corespunzătoare.* Exercițiile aerobice sînt cea mai eficientă activitate pentru a avea energie și o bună formă fizică. Acestea presupun ca inima să ajungă în așa-zisa *zonă de antrenament,* de trei ori pe săptămînă — adică între 120 și 160 de bătăi pe minut, în funcție de vîrstă. Trebuie să păstrați acest ritm cel puțin 20 de minute în fiecare sesiune.

Toate exercițiile fizice și aerobice de care aveți nevoie se pot reduce la o plimbare de trei-patru kilometri, de trei pînă la cinci ori pe săptămînă. Puteți să înotați, să mergeți pe bicicletă, să mergeți la o sală de fitness sau să alergați. Dacă vreți să fiți în cea mai bună formă, exercițiile fizice trebuie să facă parte din stilul dvs. de viață, la fel ca hrana și somnul.

Mușchii trebuie folosiți în fiecare zi, iar articulațiile trebuie exersate. Trebuie să faceți în mod regulat exerciții de întindere a picioarelor, brațelor și spatelui. Folosiți greutăți ușoare pentru a vă menține forța și suplețea mușchilor.

Dar în primul rînd, dacă vreți să arătați și să vă simțiți grozav, trebuie să faceți exerciții aerobice.

Exercițiile fizice regulate vă ajută să vă păstrați un nivel înalt de energie și vigoarea absolut necesară pentru a fi puternic, vioi și capabil să munciți continuu pentru a vă atinge scopurile.

Odihniți-vă și relaxați-vă

Al patrulea secret al unui nivel înalt de energie este *odihna corespunzătoare*. Ca să fiți complet odihnit, trebuie să dormiți șapte-opt ore pe noapte. În fiecare săptămînă, trebuie să vă luați o zi liberă, în care nu munciți absolut deloc. E bine să vă luați scurte vacanțe de două-trei zile la fiecare două luni și cîte o vacanță de una-două săptămîni pe an, în care să vă relaxați complet și să uitați tot ce e legat de munca dvs.

În primele două zile de după vacanță, veți avea o productivitate mult mai ridicată decît dacă ați fi continuat să lucrați. Veți avea mai multe idei și veți obține rezultate mai bune decît dacă ați fi muncit pînă la epuizare. Odihna și distracția trebuie să fie o parte importantă a stilului dvs. de viață.

Luați vitamine și minerale

Al cincilea secret al unui nivel ridicat de energie este să luați *suplimente de vitamine și minerale*. Indiferent cît mîncați și indiferent ce spun ceilalți, majoritatea alimentelor din ziua de azi nu conțin suficiente vitamine și minerale esențiale pentru o bună funcționare a organismului. Oamenii cei mai sănătoși din societatea noastră sînt cei care, pe lîngă alimentația obișnuită, consumă vitamine și minerale de bună calitate.

Suplimentele ideale sînt cele provenite din surse naturale. De obicei, la producerea acestora se folosesc *agenți chelatori*. Poate sînt mai costisitoare, dar vitaminele și mi-

neralele pe care le conțin se absorb mai ușor în organism și vă oferă un nivel ridicat de sănătate și de vitalitate.

Una dintre marile descoperiri din ultimii ani este importanța *antioxidanților*. Aceste substanțe chimice înlătură din fluxul sanguin radicalii liberi — substanțe ce produc îmbolnăviri. Antioxidanții se găsesc în flavonoide, legume verzi și unele suplimente alimentare de bună calitate. Datorită lor, întregul dvs. organism va funcționa mai bine. Pot avea o contribuție de seamă la calitatea vieții și la nivelul dvs. de energie.

Formați-vă o atitudine mentală pozitivă

Al șaselea secret al energiei este *eliminarea emoțiilor negative*. Acesta poate fi cel mai important lucru care vă asigură o viață lungă și fericită. Capacitatea dvs. de a vă concentra asupra a ceea ce doriți și de a nu vă gîndi la ceea ce nu doriți vă influențează mai mult decît orice nivelul de sănătate și fericire.

Cu cît vă gîndiți sau vorbiți mai mult despre persoane și situații care vă înfurie sau vă deprimă, cu atît veți deveni mai furios și mai nefericit. Emoțiile negative vă macină mintea și trupul. Vă răpesc energia și vă secătuiesc de puteri. Vă slăbesc sistemul imunitar și vă fac mai sensibil la diverse afecțiuni. Vă obosesc și vă descurajează. Vă subminează încrederea și entuziasmul, vă reduc capacitatea de a munci eficient în domenii importante ale vieții dvs. O izbucnire necontrolată de furie poate consuma tot atîta energie cît opt ore de lucru.

Pentru a ține în frîu tendința de a vă plînge și de a critica, așa cum fac toți oamenii, uneori, puteți folosi legea substituției. Deoarece în mintea conștientă nu poate exista decît un singur gînd la un moment dat, pentru a anula un gînd negativ trebuie să-l înlocuiți cu unul pozitiv. Poate cea mai puternică metodă de a neutraliza furia, frica sau îngrijorarea este să afirmați: „Sînt responsabil! Sînt responsabil! Sînt responsabil!"

Este imposibil să vă asumați responsabilitatea pentru o situație și în același timp să fiți furios. Majoritatea emoțiilor negative sînt declanșate de *tendința de a învinui*. Furia și resentimentele implică întotdeauna învinuirea altcuiva. În clipa în care încetați să mai dați vina pe alții și începeți să vă asumați responsabilitatea, emoția negativă dispare. Acceptînd că sînteți responsabil, vă recăpătați stăpînirea de sine. Începeți să gîndiți din nou limpede și vă acționați constructiv pentru a rezolva problema sau pentru a ieși din situația respectivă.

Dacă vă mai supără încă experiențele negative din trecut, trebuie să exersați *principiul iertării*, poate cel mai important dintre toate deciziile legate de sănătatea mentală și dezvoltarea spirituală. Principiul iertării afirmă: „Sănătatea dvs. mentală se măsoară prin capacitatea de a ierta pe deplin pe oricine v-a rănit într-un fel sau altul."

Ori de cîte ori vă gîndiți la cineva cu mînie, anulați acest sentiment spunîndu-vă: „Îl iert sau o iert pentru tot." Nu e posibil ca în același timp să fiți supărat pe cineva și să-l iertați. În procesul iertării, nu-l eliberați numai pe celălalt, vă eliberați și pe dvs. Nu puteți să vă asumați responsabilitatea, să iertați și totodată să păstrați supărarea.

Începeți un program pentru o stare psihică bună

Al șaptelea secret al unui nivel înalt de energie este un „regim" de atitudine mentală pozitivă cu o durată de 21 de zile. Luați hotărîrea ca în următoarele 24 de ore să vă gîndiți doar la ceea ce vreți și să ignorați temerile și grijile. Veți gîndi și veți vorbi într-un stil pozitiv și optimist despre țelurile dvs., despre ceilalți oameni și despre tot ce se petrece în viața dvs.

După primele 24 de ore ale acestui „regim mental", hotărîți-vă să-l mai țineți încă 24 de ore. Spuneți-vă: „Numai astăzi, mă voi gîndi și voi vorbi despre scopurile mele și voi refuza să mă gîndesc sau să vorbesc despre posibile evenimente neplăcute." După ce vă concentrați o zi întrea-

gă numai asupra a ceea ce vreți, repetați procedeul și a doua zi. După cea de-a doua zi, faceți același lucru și în ziua a treia, a patra, a cincea și așa mai departe, pînă cînd veți fi gîndit pozitiv trei săptămîni încheiate. Acest exercițiu vă va schimba viața.

Dacă adoptați regimul de atitudine mentală pozitivă de 21 de zile, oră de oră, zi de zi, situație cu situație, veți deveni treptat o persoană atît de optimistă, încît veți fi capabil să vă reveniți din orice situație dificilă sau negativă.

Dezvoltați-vă la maximum forța și energia

Dacă vă însușiți obiceiurile sănătoase despre care am discutat, veți avea mai multă energie și vitalitate. Cu cît vorbiți mai mult despre scopurile dvs. și despre lucrurile pe care le doriți, cu atît veți avea mai multă forță. Mintea dvs. va fi trează și conștientă. Vă veți simți optimist și orientat spre acțiune în orice situație.

Potențialul dvs. se va dezvolta. Veți descoperi că avansați mai repede decît ați fi crezut vreodată că e posibil. Veți avea mai multe realizări, veți cîștiga mai mulți bani, vă veți bucura de mai multe recompense, de mai multă stimă și apreciere, vi se vor deschide mai multe uși și așa-zisul noroc va apărea mai des în viața dvs.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Luați hotărîrea ca de acum înainte să fiți orientat spre acțiune; ori de cîte ori vă vine o idee sau aveți o nouă sarcină, acționați fără întîrziere.
2. Căutați pretutindeni oportunități și cînd găsiți una, acționați rapid; o idee bună este suficientă pentru a face avere.
3. Creați și mențineți impulsul interior; odată ce v-ați pus în mișcare, nu vă mai opriți. Faceți în fie-

care zi ceva care să vă apropie de țelurile dvs. cele mai importante.

4. Creați un sentiment al urgenței în tot ceea ce faceți; un ritm rapid este esențial pentru a reuși. Cu cît îndepliniți sarcinile mai repede, cu atît vi se vor deschide mai multe uși.
5. Mențineți-vă un nivel ridicat de energie: îngrijiți-vă sănătatea, mîncați alimentele potrivite, supravegheați-vă greutatea și odihniți-vă bine.
6. Formați-vă reputația unei persoane care muncește repede și bine; deveniți cunoscut drept un om pe care te poți bizui ca să facă lucrurile repede.
7. Reproiectați-vă tot timpul modul de lucru, căutînd metode de a reduce etapele unei sarcini sau ale unui proces pentru a termina mai repede.

12

AL UNSPREZECELEA PRINCIPIU

Caracterul contează

„Cinstea este primul capitol din cartea înțelepciunii."

Thomas Jefferson

În jurul anului 340 î. Cr., filozoful grec Aristotel a enunțat o serie de principii care au devenit fundamentul unei mari părți a gîndirii occidentale din următoarele două mii de ani. Ideile și viziunile lui originale continuă să influențeze și astăzi mentalitatea modernă. O bună înțelegere a ideilor sale de bază vă permite să gîndiți mai clar și să acționați mai eficient decît cei care nu le cunosc.

Poate cea mai importantă contribuție pe care Aristotel a adus-o filozofiei o reprezintă *principiul cauzalității.* El considera că trăim într-un univers ordonat și, prin urmare, *tot ce se întîmplă are o cauză.* Între toate evenimentele există o relație cauză-efect. Chiar dacă nu cunoașteți cauza unui anumit efect, nu înseamnă că ea nu există. Succesul în orice domeniu se bazează pe descoperirea relațiilor cauză-efect dintre lucrurile pe care le faceți și cele pe care le doriți și pe organizarea activităților în conformitate cu obiectivele dvs.

Țelul suprem

Una dintre marile descoperiri ale lui Aristotel a fost concluzia sa că orice comportament uman *are un scop.* Este

orientat spre obținerea unui anumit rezultat. El afirma că tot ce faceți are un motiv, iar dincolo de orice scop mărunt sau intermediar se află un scop mai important pe care vă străduiți să-l atingeți. Aristotel a fost primul care a declarat că țelul suprem al fiecărui om este dorința de a fi fericit.

De exemplu, să presupunem că vreți o slujbă bună. De ce? Ca să aveți un salariu bun. De ce? Ca să aveți destui bani. De ce? Ca să vă puteți cumpăra o casă și o mașină și să aveți un standard de viață ridicat. De ce? Ca să vă bucurați de relații bune cu ceilalți oameni. De ce? Răspunsul final este întotdeauna același: ca să fiți fericit.

Indiferent ce faceți, țelul suprem este acela de a dobîndi propria fericire, indiferent cum ați defini-o. Prin urmare, succesul depinde de capacitatea dvs. de a vă organiza viața, astfel încît să fiți fericit cu adevărat. Eșecul înseamnă imposibilitatea de a fi fericit.

În această privință, singura diferență dintre oameni este că unii reușesc să fie mai fericiți decît alții. Unii se pricep la asta, alții nu. Unii oameni fac ceea ce trebuie și obțin rezultatele dorite. Alții fac alegeri și iau decizii care îi conduc la nefericire și la o situație mult mai tristă decît dacă n-ar fi făcut nimic. Dar în toate cazurile, oamenii își doresc propria fericire.

Rolul virtuții în dobîndirea fericirii

Aristotel a dus mai departe această viziune profundă și puternică. A studiat condiția umană și a ajuns la o altă concluzie remarcabilă: „Doar cei buni pot fi fericiți și doar cei virtuoși pot fi buni."

Aceasta este o descoperire majoră în gîndirea umană. Imaginați-vă! Puteți fi fericit numai dacă sînteți un om bun și puteți fi un om bun numai dacă practicați virtuțile asociate cu bunătatea.

Prin urmare, pentru a avea o viață fericită, trebuie să vă străduiți tot timpul să deveniți *mai bun*. De fiecare dată cînd realizați cel mai bun lucru pe care-l puteți face, în inima dvs. sînteți fericit. Aveți mai multă încredere și respect de sine. Deveniți mai eficient în relațiile și în munca dvs. În acest sens, virtutea *este* propria ei răsplată. Este recompensată prin sentimentele de fericite, mulțumire și forță interioară pe care le trăiți atunci cînd faceți și spuneți lucruri bune, nobile și adevărate.

Rolul central al caracterului

Caracterul este cea mai importantă garanție a norocului. Nu există nici o îndoială că atrageți în viața dvs. oamenii, împrejurările, ideile, ocaziile și resursele aflate în armonie cu gîndurile care vă stăpînesc. Nu puteți niciodată să dobîndiți în exterior ceea ce nu ați cîștigat în interior. Lumea dvs. exterioară, conform legii corespondenței, este întotdeauna o reflectare a propriei lumi interioare.

Dacă vreți să influențați lumea exterioară, trebuie să începeți prin schimbarea modului de gîndire și prin reprogramarea subconștientului. Trebuie să clădiți în dvs. o structură de valori, credințe și convingeri interioare pe măsura stilului de viață pe care vi-l doriți. Trebuie să vă formați propriul caracter.

Propria definiție a succesului

Citiți această carte pentru că vreți să aveți mai mult succes în viață. Vreți să fiți mai fericit. Vreți să aveți relații mai bune, să cîștigați mai mulți bani și să vă exprimați mai bine în tot ceea ce faceți. Vreți să duceți o viață extraordinară. Dorința dvs. de a învăța tot mai multe despre cum puteți deveni tot mai bun vă situează deasupra oamenilor de rînd.

Dar ce este succesul? Cum îl definiți dvs.? Acum cîțiva ani, Gallup Organization[1] a intervievat 1500 de membri ai *Who's Who in America*[2]. Acești oameni se numărau printre cei mai prestigioși americani în viață — președinți de firme, politicieni de renume, academicieni și autori celebri, cîștigători ai premiului Nobel și alți oameni care au adus o contribuție de seamă în societatea americană și au fost recunoscuți și recompensați de egalii lor și de țara întreagă.

Acești oameni de mare succes au fost întrebați care sînt, după părerea lor, principalele recompense ale reușitei. Primele patru răspunsuri pe care le-au dat s-ar putea să vă surprindă.

Prima răsplată a succesului, menționată de 86% dintre ei, era sentimentul de a fi cîștigat respectul părinților lor; a doua era sentimentul că au cîștigat respectul partenerului de viață și al copiilor; a treia, faptul că au cîștigat respectul egalilor și colegilor lor; iar al patrulea beneficiu era sentimentul că ceea ce fac poate schimba viața altora. În fine, a cincea recompensă a succesului pe care au menționat-o era faptul că nu mai aveau griji financiare, chiar dacă mulți dintre ei nu erau deosebit de bogați. Pur și simplu ajunseseră la un punct în care banii nu mai contau atît de mult în comparație cu munca pe care o făceau și cu celelalte aspecte ale vieții lor.

Cîștigați respectul celorlalți

Cînd vă gîndiți la propriul succes, veți descoperi că este strîns legat de respectul pe care vi-l arată ceilalți. Aproape toate acțiunile și alegerile dvs. iau în considerare ceea ce vor gîndi ceilalți despre dvs. Părerile celor mai importanți

---

[1] Gallup Organization este una dintre cele mai mari firme din lume care oferă servicii de consultanță în probleme de management. (*N. red.*)

[2] Publicație aparținînd organizației cu același nume, fondată în 1899. Oferă cititorilor biografii complete ale celor mai faimoși oameni din lume. Arhivele publicației conțin peste un milion de nume. (*N. red.*)

oameni din lumea dvs. au un impact major asupra comportamentului dvs.

Reputația este bunul dvs. cel mai de preț, atît în viața profesională cît și în toate relațiie personale. O bună definiție a reputației este, *cum gîndesc și cum vorbesc oamenii despre dvs. atunci cînd nu sînteți de față*. După cum știți din proprie experiență, ceea ce spun oamenii despre dvs. poate avea o influență pozitivă sau negativă asupra gîndurilor și emoțiilor dvs.

Oamenii de succes se gîndesc întotdeauna cum vor judeca sau vor evalua ceilalți o anumită decizie sau un anumit comportament de-al lor. Nu-i preocupă doar să facă ceea ce trebuie, dar și să facă ceea ce *pare* să fie lucrul potrivit din perspectiva altora — în special a oamenilor a căror părere o consideră importantă pentru ei.

Legea atracției este foarte puternică. Prin practicarea celor mai înalte virtuți pe care le cunoașteți, caracterul dvs. se dezvoltă. În consecință, veți atrage automat în viața dvs. alți oameni extraordinari și de caracter. Cu siguranță, cine se aseamănă se adună.

Dezvoltarea virtuții

Aristotel ne-a mai oferit un principiu: scopul esențial al educației este acela de a-i învăța pe tineri ce înseamnă virtutea. Aceasta le va oferi un fundament solid și îi va ajuta să devină oameni buni. Dacă devin oameni buni, vor fi în măsură să-și creeze și să-și întrețină o viață fericită, plină de împliniri.

Dar dacă educația dvs. a fost deficitară? Dar dacă ați crescut fără a fi fost educați în spiritul virtuților necesare pentru a ajunge un om deosebit? Ce puteți face dacă nu sînteți mulțumit de caracterul dvs. actual? Ce soluții aveți dacă vreți să vă însușiți alte virtuți și calități?

Aristotel a ajuns la concluzia că virtutea este un *exercițiu*, nu un sentiment sau o convingere. Virtutea se exprimă

în fapte, nu în vorbe. Nu contează ce sperați, ce doriți sau ce intenționați; numai ceea ce *faceți* vă pune în lumină adevăratul caracter.

Aristotel a spus că dacă nu posedați o anumită virtute, o puteți dezvolta exersînd-o oricînd este nevoie. Pentru a deveni virtuos, faceți-vă obiceiul să vă purtați de parcă ați avea deja virtutea dorită.

Legea reversibilității afirmă că *dacă vă purtați ca și cum ați crede sau ați simți ceea ce doriți să credeți și să simțiți cu adevărat, trăirile dvs. vor fi sincere.* Astfel, puteți să vă asumați responsabilitatea pentru formarea propriului caracter. Puteți deveni un om extraordinar luînd hotărîrea să gîndiți, să vorbiți și să vă purtați conform idealurilor dvs. cele mai înalte, în toate împrejurările.

Legea concentrării afirmă că *lucrul de care vă ocupați cel mai intens este cel care se dezvoltă.* Puteți folosi acest principiu puternic pentru a vă modela caracterul: exersați o anumită virtute pentru care doriți să fiți cunoscut și respectat. Puteți să citiți despre ea, să o căutați în povestiri despre viața altor oameni. Vă puteți imagina și vizualiza pe dvs. înșivă folosind această virtute în toate acțiunile dvs.

Sînteți un animal social

Aristotel ne-a mai învățat că omul este un *animal social.* Identitatea lui este inseparabilă de poziția sa în societate. Filozoful grec susținea că toate aspectele vieții implică relații cu ceilalți oameni. Calitatea, cantitatea și complexitatea relațiilor dvs. vă definesc și vă modelează viața. Cu toții sîntem dependenți și interdependenți. Nimeni nu trăiește pe o insulă, complet izolat.

Cea mai înaltă virtute din viață și din relațiile interumane este *integritatea.* Definiția din dicționar a cuvîntului „integritate" cuprinde și următoarele: „însușirea de a fi sau de a rămîne intact, întreg." Puteți dezvolta în dvs. această calitate meditînd sau ocupîndu-vă intens de ea. Vă

puteți gîndi la ce înseamnă să fii un om integru. Puteți analiza alți oameni — cunoștințe sau personaje istorice — care sînt cunoscuți și respectați pentru integritatea lor.

Comportamentul vă definește personalitatea

Vă amintiți porecla lui Abraham Lincoln? I se spunea Abe cel cinstit (Honest Abe). În tinerețe, pe cînd lucra într-un magazin, a mers pe jos cîteva mile ca să-i înapoieze unei femei cîțiva bănuți opriți în plus din greșeală. Oamenii au auzit despre întîmplare și le-au povestit altora. Cu timpul, și-a format reputația unui om foarte cinstit. Era atît de respectat pentru caracterul lui, încît a fost propus candidat la președinție din partea noului Partid Republican la întrunirea din 1860 de la Chicago, deși el nu plecase niciodată din Springfield, Illinois. Numele și reputația lui i-au impresionat pe toți. Datorită calităților sale, a ajuns unul dintre cei mai respectați președinți.

Cu cît meditați mai mult la o virtute cum este integritatea, cu atît mai mult o veți folosi în viața dvs. Dacă o „învîrtiți" în mintea dvs., așa cum ați ține în mîini o lucrare artistică prețioasă, o veți programa profund în subconștient. Cu cît imprimați mai adînc această virtute în subconștient, cu atît sînt mai multe șanse să vă purtați ca un om integru atunci cînd împrejurările o impun.

Pe măsură ce deveniți cunoscut pentru integritatea dvs., tot mai mulți oameni vor avea încredere în dvs. și vor dori să vi se asocieze. Vi se vor deschide uși. Veți începe să vă bucurați de *norocul* pe care oamenii cu un caracter mai slab nu-l cunosc niciodată.

Încrederea este un element esențial în societate și în relații

În 1995, Francis Fukiyama a scris o carte intitulată *Trust* (Încredere). În această carte, vorbește despre rezultatele unor studii întreprinse de-a lungul secolelor asupra diverselor națiuni. Fiecare națiune a fost examinată pe baza nivelului de încredere existent în societatea respectivă. Fukiyama a ajuns la concluzia că națiunile care se bucură de multă încredere sînt prospere și oferă oportunități tot mai importante unui număr tot mai mare de oameni. Pe de altă parte, națiunile care nu se bucură de încredere au un nivel mai redus de dezvoltare și prosperitate. Care este motivul?

Se pare că în cazul oricărei națiuni, cu cît nivelul de încredere între oameni, guvern și comunitatea de afaceri este mai mare, cu atît crește și nivelul de activitate economică, progres, dezvoltare și prosperitate. Cu cît nivelul de încredere este mai redus, cu atît mai mare este nivelul corupției și al necinstei. Oamenii ezită să-și investească banii în țara sau economia respectivă.

Liantul oricărei relații este încrederea. Nu putem iniția o relație cu altcineva dacă nu avem încredere în persoana respectivă. Toate relațiile intime se bazează pe încredere. Orice prietenie adevărată este fondată pe încredere. Toate familiile puternice sînt clădite pe încredere. În afaceri și în organizații, încrederea este ingredientul esențial care le asigură unitatea. În lipsa încrederii, succesul unei întreprinderi este practic imposibil.

Cele mai bune companii oferă un mediu bazat pe multă încredere. Într-o companie extraordinară, toți oamenii, de la toate nivelurile, au o încredere absolută în ceea ce spun ceilalți. Într-o asemenea firmă, o minciună te poate costa slujba.

În general, americanii pun un accent deosebit pe încredere. Nu puteți nici măcar să mergeți cu mașina pe stradă dacă nu aveți încrederea absolută că cei care vin din sens

invers circulă pe banda lor. Încrederea este ingredientul care ține la un loc întreaga societate.

Fundamentul încrederii

Expresia supremă a încrederii este *sinceritatea*. Cei mai buni prieteni și cei mai apropiați asociați sînt cei care vă spun întotdeauna adevărul. Disponibilitatea dvs. de a fi complet cinstit cu dvs. înșivă și cu ceilalți constituie adevărata măsură a caracterului. Dacă principala trăsătură a unui om de caracter este integritatea, atunci sinceritatea este cea mai evidentă expresie a integrității.

Manifestarea interioară a integrității este adevărul, iar exprimarea sa exterioară constă într-o muncă valoroasă și un comportament corespunzător în toate împrejurările. Trebuie să fiți fidel celor mai bune trăsături de caracter ale dvs. În viața profesională, acest angajament față de onestitate presupune să faceți tot posibilul în orice situație, mai ales atunci cînd ceilalți se bizuie pe dvs.

Fiți sincer cu dvs. înșivă

Cel mai important este să fiți întotdeauna sincer cu dvs. înșivă. Psihologul Abraham Maslow a studiat timp de mulți ani oamenii de succes. A descoperit că o trăsătură predominantă a celor mai buni oameni pe care i-a intervievat era extrema lor obiectivitate și sinceritate față de propria persoană. Își cunoșteau foarte bine punctele forte și slăbiciunile, precum și situația curentă. Nu încercau niciodată să se convingă de lucruri care nu erau adevărate. Erau sinceri cu ei înșiși și, prin urmare, puteau fi sinceri și cu ceilalți.

Shakespeare a scris: „Și mai presus de toate, fii sincer față de tine. Apoi ce va urma, așa cum noaptea urmează după zi, este că nu poți înșela pe nimeni." Nu jucați teatru

față de propria persoană. Nu pretindeți, nu doriți și nu sperați ca un lucru să fie altfel decît este. Înfruntați lumea așa cum este, nu așa cum ați dori să fie. În orice situație, aplicați *principiul realității*. Întrebați-vă întotdeauna: „Care este realitatea?"

Ascultați-vă vocea interioară. Aveți încredere în intuiția dvs. Faceți și spuneți doar ceea ce vi se pare potrivit. Nu vă compromiteți sub nici o formă integritatea. După cum scria Ralph Waldo Emerson, „În final, nimic nu e sacru, exceptînd integritatea propriei gîndiri."

Fiți onest față de cei din jur

Exersarea integrității presupune să fiți onest față de toți cei din jur. Spuneți în mod simplu și cinstit ceea ce credeți. Nu cultivați relații nepotrivite pentru dvs. și nu spuneți cuvinte cu care nu sînteți de acord sau în care nu credeți. Nu spuneți oamenilor lucruri care nu reprezintă expresii sincere ale adevăratelor dvs. credințe. Dați dovadă de onestitate în toate domeniile vieții dvs.

Respectul de sine și încrederea în sine își au rădăcinile în propriul caracter. Cu cît manifestați mai multă integritate în relațiile cu dvs. înșivă și cu ceilalți, cu atît mai mult vă veți plăcea și vă veți respecta. Dacă nutriți sentimente pozitive față de propria persoană, îi veți plăcea și îi veți respecta mai mult pe ceilalți, iar aceştia vă vor plăcea și vă vor respecta pe dvs. Cantitatea și calitatea relațiilor dvs. vor spori.

Din integritate izvorăsc toate celelalte valoari. Onestitatea dvs. se măsoară după felul în care aplicați în viața dvs. toate celelalte principii pe care le considerați corecte, bune și adevărate. Măsura integrității este un comportament consecvent.

Autodisciplina este cheia caracterului

Elbert Hubbard, un scriitor din secolul al XX-lea, a scris odată: „Autodisciplina este capacitatea de a vă *convinge* să faceți ceea ce trebuie, atunci cînd trebuie, indiferent dacă aveți sau nu chef."

Autodisciplina reprezintă tăria de caracter. Ea este piatra de temelie a integrității și a curajului. Nivelul de autodisciplină are un impact major asupra realizărilor dvs. din orice domeniu de activitate.

Alte definiții ale autodisciplinei sînt *forța interioară* și *autocontrolul;* controlul este un element esențial al fericirii. Aveți o părere bună despre sine atunci cînd simțiți că sînteți stăpîn pe viața dvs. Cînd luați decizia de a face sau a nu face ceva și vă impuneți disciplina de a respecta această hotărîre chiar dacă nu aveți chef, vă simțiți mult mai bine. Simțiți că dețineți controlul.

Între autodisciplină și respectul de sine există o strînsă legătură. Cu cît vă străduiți mai mult să faceți lucrurile pe care ați hotărît să le faceți, cu atît mai mult vă plăceți și vă respectați. Iar cu cît vă plăceți și vă respectați mai mult pe dvs. înșivă, cu atît vă sporește capacitatea de a vă impune să faceți ce aveți de făcut. Cele două calități se susțin reciproc.

Alegerile și deciziile dvs.

Sînteți omul de astăzi și vă aflați în situația actuală datorită alegerilor și deciziilor dvs. din trecut. Fie v-ați gîndit bine și ați luat decizii bazate pe informații corecte și pe o judecată chibzuită, conform cu cele mai înalte valori ale dvs., fie *nu*.

Alegerile și deciziile dvs. din trecut nu trebuie să vă dicteze viitorul. Ieri a fost ieri și azi e azi. Sînteți într-un proces continuu de dezvoltare și de evoluție. Cînd erați copil, ați luat hotărîri pe care, ca adult, nici nu v-ar trece

prin cap să le luați. Anul trecut ați luat hotărîri pe care anul acesta nu le-ați mai lua, ținînd cont de experiența actuală. Cînd ați făcut acele alegeri, erați o altă persoană. Astăzi sînteți altcineva.

Nu permiteți greșelilor din trecut să vă tragă înapoi. Persoana care a făcut acele greșeli era o versiune anterioară a dvs. Astăzi sînteți o persoană mai matură și mai înțeleaptă. Puteți face alegeri diferite pe baza a ceea ce sînteți în prezent. Puteți lua decizii noi, bazate pe bagajul dvs. de cunoștințe și de experiență aflat în continuă creștere. Astăzi puteți să luați în mîini volanul propriului viitor și să-l rotiți în direcția în care vreți să mergeți.

Factorul „C" în performanțele personale

De ce nu duce toată lumea o viață bazată pe cele mai înalte valori? De ce nu aplică toți oamenii virtuțile esențiale ale integrității și onestității în tot ceea ce fac, de vreme ce aceste virtuți sînt strîns legate de reușita în toate domeniile vieții?

Răspunsul este conținut în ceea ce eu numesc factorul *comoditate* al personalității umane. Acest factor este principala cauză a eșecului în viață. Îl puteți contrabalansa doar atunci cînd înțelegeți cum și de ce acționează. Puteți deveni persoana ideală numai dacă faceți exact opusul regulilor factorului „C".

Factorul „C" se bazează pe trăsăturile fundamentale ale naturii umane. Ceea ce numim natura umană cuprinde multe elemente, dar eu voi descrie doar șapte trăsături de bază. Folosirea nepotrivită a uneia dintre aceste calități poate duce la eșec. Marea tragedie este că majoritatea oamenilor aplică în general partea negativă a tuturor acestor șapte caracteristici. Prin urmare, realizează foarte puține în viață și nici măcar nu își dau seama de ce.

Oamenii preferă lucrurile simple

Cea mai răspîndită trăsătură a naturii umane este că oamenii preferă să îndeplinească o sarcină într-un mod simplu, și nu complicat. În tot ceea ce faceți, încercați să vă conservați energia, deoarece timpul și energia reprezintă însăși viața dvs. și, prin urmare, sînt foarte prețioase. Sînteți astfel conceput, încît nu puteți alege în mod conștient o metodă mai complicată dacă știți că există o metodă mai simplă. Așadar, toți oamenii sînt leneși, în sensul bun sau rău al cuvîntului.

Lenea nu este condamnabilă, dacă este folosită în mod constructiv, pentru a găsi metode mai eficiente de a realiza un lucru. Progresul omenirii s-a datorat bărbaților și femeilor care și-au folosit creativitatea pentru a-și atinge scopurile cu un consum mai mic de efort și energie.

Lenea nu este nici bună, nici rea. Nu are o valoare în sine. Este ceva normal și firesc. Ea devine o trăsătură negativă numai atunci cînd oamenii o folosesc într-un mod neproductiv, care poate ajunge să le dăuneze lor înșile și celorlalți.

Mai mult e mai bine decît mai puțin

Cea de-a doua însușire a naturii umane este faptul că toată lumea preferă să aibă mai mult decît mai puțin. Dacă vă ofer 5 dolari sau 10 dolari pe același măr, fără alte condiții, veți alege 10 dolari. E cît se poate de firesc. A obține cît mai mult pentru cît mai puțin face parte din natura umană. Toți oamenii preferă să aibă mai mult, decît mai puțin.

Prin urmare, toți oamenii sînt „lacomi". Lăcomia este ceva neutru, nici bun nici rău. Dacă o folosiți în mod productiv, pentru a vă îmbunătăți viața și a spori bunăstarea dvs. și a celorlalți, poate avea o influență pozitivă. Vă poate stimula puternic creativitatea și spiritul întreprinzător.

Dar dacă lăcomia vă împinge *să obțineți ceva fără să oferiți nimic în schimb* sau să vă bucurați de un lucru pe care nu-l meritați, poate fi reprobabilă și distructivă. Numai felul în care o folosiți îi atribuie o valoare pozitivă sau negativă.

Toți oamenii sînt egoiști

Cea de-a treia trăsătură a naturii umane este că fiecare om *își dorește lucruri*. Numai dvs. puteți simți propria fericire, plăcere și satisfacție. Numai dvs. puteți simți propria foame, sete, mulțumire sau bucurie. Deoarece sînteți un adult responsabil, nimeni nu poate să trăiască aceste sentimente în locul dvs. sau să decidă ce este cel mai bine pentru dvs. Sînteți o persoană unică, cu propriile preferințe și antipatii.

Aceasta nu înseamnă altceva decît că sînteți de la natură egoist sau egocentrist. Cînd mergeți la restaurant, doar dvs. puteți determina combinația ideală de alimente care vă pot satisface gustul și apetitul, în funcție de preferințele personale din momentul respectiv. Vreți ceea ce vreți. Și nu este o calitate sau un defect, ci doar o însușire a naturii umane — la fel ca și în cazul lenei sau al lăcomiei.

Un preot care participă la o misiune de salvare în cartierele sărace ale orașului poate fi foarte egoist, în sensul că este hotărît să-și împlinească cele mai profunde nevoi și credințe, ajutînd cît mai mulți oameni cu resursele pe care le are la dispoziție. Acest preot poate fi leneș, lacom și egoist într-un mod cît se poate de benefic, pozitiv și constructiv, venind în ajutorul oamenilor. În acest sens, chiar și Maica Tereza din Calcutta era *egoistă*. Voia să ajute și să îmbărbăteze cît mai mulți oameni posibil.

Toți oamenii sînt ambițioși

A patra caracteristică a naturii umane este că orice faptă de-a noastră are scopul de a *îmbunătăți* ceva. Acționăm ca să ne fie mai bine decît ne-ar fi fost dacă n-am fi făcut

nimic. În mod conștient sau inconștient, toată lumea încearcă să își îmbunătățească într-un fel faptele sau vorbele. Așadar, toți oamenii sînt ambițioși. Toți oamenii vor să-și îmbunătățească viața, munca, relațiile, sănătatea sau situația financiară.

Opusul ambiției este indiferența sau mulțumirea de sine. Dacă n-ați avea nici o ambiție, ați fi complet satisfăcut și nu v-ar păsa cîtuși de puțin dacă viața dvs. merge spre mai bine sau spre mai rău. În acest sens, ambiția este o trăsătură valoroasă și este marele stimulent care ne împinge să depășim obstacolele și să atingem scopuri pe care nimeni nu le-ar fi crezut posibil de atins.

Firește, dacă ambiția unui om îl împinge spre un comportament necinstit sau distructiv, ea devine o trăsătură negativă. Dar ambiția în sine nu este nici pozitivă, nici negativă. Asemenea celorlalte trăsături ale naturii umane, ea este *neutră*.

Nimeni nu știe tot

A cincea caracteristică a naturii umane este *ignoranța*. Nimeni nu poate ști totul despre orice. În consecință, indiferent cît de mult învățați sau prin cîte treceți, orice decizie pe care o luați și orice acțiune pe care o întreprindeți este, într-o oarecare măsură, o speculație. Deoarece niciodată nu puteți cunoaște toate faptele, nu aveți nici o garanție că acțiunea dvs. vă va conduce la rezultatele dorite. Orice decizie și orice acțiune vor fi însoțite de un anumit grad de incertitudine.

Așadar, într-o anumită măsură, toți oamenii sînt ignoranți. Unii sînt mult mai ignoranți decît alții. Dar toți sînt ignoranți în sensul că nimeni nu poate să știe totul, nici măcar în propria sferă de activitate.

Dorința de a ști, de a descoperi, de a minimiza riscurile prin sporirea numărului de informații pe o anumită temă este principalul motiv pentru care volumul total al cunoștințelor umane se dublează la fiecare doi sau trei ani.

În prezent, mai mulți oameni din mai multe domenii generează mai multe informații și cunoștințe decît în întreaga istorie a omenirii, iar viteza crește încontinuu. Aceasta deoarece recunoaștem în mod intuitiv că, într-o oarecare măsură, cu toții sîntem ignoranți.

Vanitate, vanitate, totul este vanitate

A șasea însușire a naturii umane este faptul că oamenii se mîndresc cu ei înșiși, cu înfățișarea lor, cu realizările lor, cu familia lor, cu munca și cu posesiunile lor. Oamenilor le place să fie atrăgători și se simt bine cînd alții au o părere bună despre ei. Prin urmare, într-o oarecare măsură, cu toții sîntem vanitoși.

Opusul vanității este indiferența. Deci, vanitatea poate fi o calitate. Ea ne îndeamnă să luptăm pentru frumusețe, sănătate, bunăstare, succes și prosperitate. Vanitatea este forța care alimentează industriile confecțiilor, mobilei, construirii locuințelor, automobilelor, cosmeticelor, distracțiilor, industria sporturilor și dorința de a porni și a construi întreprinderi de succes. Ea determină activitatea politică și exercită o influență enormă asupra tuturor alegerilor și deciziilor noastre.

Cînd vă determină să faceți lucruri prin care cîștigați stima și respectul celorlalți, vanitatea este o calitate. Dacă vă determină să faceți sau să spuneți lucruri care vă pot dăuna dvs. sau altora, ea devine o trăsătură negativă. Dar vanitatea în sine nu este nici bună, nici rea. Vanitatea umană este doar un fapt, asemenea vremii.

„Beția vitezei“

A șaptea caracteristică a naturii umane este *nerăbdarea*. Ea se bazează pe faptul că, pentru toată lumea, *mai curînd* este preferabil față de *mai tîrziu*. Toată lumea vrea ca lucrurile să fie făcute acum, și nu mai tîrziu. Dacă v-aș oferi 100 de dolari și aș putea să vi-i dau astăzi sau peste un an,

ce-ați prefera? Dacă sînteți un om normal, probabil că ați alege să-i luați imediat. Așa e natura umană.

De ce? Pentru că viața dvs. este prețioasă și ea este condiționată de timp. Dacă puteți primi o răsplată sau un beneficiu mai devreme, și nu mai tîrziu, mai ales că viitorul e foarte nesigur, întotdeauna veți prefera s-o primiți mai devreme. Cine știe ce se va întîmpla mîine?

Întreaga noastră economie se bazează pe dorința consumatorilor de a avea lucrurile dorite mai repede, mai ușor și mai ieftin decît înainte. Toate firmele competitive sînt stimulate de „beția vitezei". Sînt impulsionate de nevoia de a-i servi pe clienți mai repede și mai bine decît concurenții; în caz contrar, riscă să iasă din afaceri.

Esența naturii umane

Haideți să recapitulăm calitățile esențiale ale naturii umane care ne modelează comportamentul. Orice persoană normală, inclusiv dvs., este *leneșă, lacomă, egoistă, ambițioasă, ignorantă, vanitoasă și nerăbdătoare*. Ce mai combinație! Dar aceste trăsături în sine nu au nimic rău. Sînt caracteristici comune tuturor ființelor umane, din orice cultură, rasă, religie sau naționalitate.

Prin urmare, persoana de rînd este *comodă*. Un om normal caută tot timupl metoda cea mai rapidă și mai ușoară de a obține ceea ce vrea, imediat, fără a se gîndi prea mult la eventualele consecințe sau rezultate.

Singurele lucruri care pot ține în frîu manifestările negative și impulsurile distructive ale factorului „C" sînt autodisciplina, autocontrolul și forța interioară. Numai prin practicarea acestor virtuți fundamentale, în special a autodisciplinei și prin străduința de a face ceea ce este corect puteți ține piept impulsului irezistibil al comodității, deși tendința va exista întotdeauna.

Virtuțile nobile ale caracterului uman

Autodisciplina, caracterul și bunul renume se pot dezvolta doar printr-o exersare perseverentă a virtuților nobile. Haideți să examinăm cîteva dintre aceste virtuți.

Fiți sincer cu dvs. înșivă

În primul rînd, *integritatea* este virtutea fundamentală, pe care se bazează toate celelalte. Nivelul dvs. de integritate determină în ce măsură aplicați în viața dvs. virtuțile în care credeți și principiile despre care știți că sînt corecte și adevărate.

Asumați-vă responsabilitatea pentru viața dvs.

A doua virtute esențială a oamenilor de succes este *responsabilitatea*. Cînd vă asumați în întregime responsabilitatea pentru propria persoană, acceptați faptul că sînteți principala sursă creativă din viața dvs. Recunoașteți că personalitatea și situația dvs. actuale sînt rezultatul propriei gîndiri și propriului comportament. Vă spuneți tot timpul: „Sînt responsabil". Spuneți: „Dacă e să fie, atunci depinde de mine."

Dacă exersați virtutea responsabilității, nu mai dați vina pe alții pentru problemele dvs., pentru că au spus sau au făcut ceva care v-a supărat. Nu vă mai găsiți scuze pentru incapacitatea de a progresa, nu vă mai plîngeți și nu vă mai justificați. Deveniți stăpînul propriei vieți și vă asumați responsabilitatea nu doar pentru dvs., ci și pentru cei care vă privesc cu respect și au încredere că vă veți onora angajamentele.

Tratați fiecare persoană cu compasiune

A treia virtute importantă este compasiunea, una dintre cele mai extraordinare calități umane. Asemenea tuturor virtuților, compasiunea se exprimă prin fapte. Pentru a simți mai multă compasiune, căutați să-i înțelegeți pe cei-

lalți și să empatizați cu ei, în loc să-i judecați sau să-i îndepărtați.

Dacă exersați compasiunea față de ceilalți, deveniți un om mai bun. Deveniți mai răbdător, mai tolerant, mai înțelegător și capabil de mai multă empatie, în special față de cei nefericiți sau mai puțin norocoși decît dvs.

În loc să încercați tot timpul să obțineți mai repede și mai ușor ceea ce doriți, puneți-vă în situația celor care se luptă din greu. Amintiți-vă tot timpul: „De n-ar fi mila Domnului, acolo aș fi și eu."

Exersați bunătatea în orice situație

A patra virtute deosebită este *bunătatea*. Fiecare om pe care-l întîlniți poartă o povară grea. Cînd manifestați bunătate în fiecare zi și trimiteți gînduri bune tuturor celor pe care-i întîlniți, veți crea un sentiment de căldură și bună dispoziție oriunde v-ați duce. Rețineți: niciodată nu poți fi prea bun sau prea cinstit.

Cea mai importantă răsplată a bunătății este că începeți să aveți o părere mai bună despre dvs. Cînd exprimați cu orice ocazie compasiune și bunătate, fără a-i judeca sau a-i învinovăți pe ceilalți, treceți de partea sfinților. Deveniți o persoană superioară. Vă dezvoltați din punct de vedere spiritual și vă modelați caracterul într-un mod foarte sănătos.

Fiți un bun prieten

A cincea virtute importantă este *prietenia*. Pentru a avea un prieten, trebuie în primul rînd să fiți un prieten. Puteți să vă faceți mai mulți prieteni în cîteva zile, devenindu-le dvs. prieten, decît în ani întregi, încercînd să-i faceți pe ceilalți să vă placă.

Dale Carnegie ne-a învățat că cea mai bună metodă pentru a clădi relații de prietenie este să manifestați un interes sincer față de ceilalți. Modul cel mai simplu de a depăși orice sentiment de sfială sau nesiguranță este să-i pu-

neți celuilalt întrebări: „Cum ați ajuns să lucrați în acest domeniu?" „Cum merge treaba?" „Cum vă simțiți astăzi?"

După ce i-ați adresat aceste întrebări sincere și deschise despre el și despre viața lui, ascultați răspunsurile în liniște și cu atenție. Ascultați fără a-l întrerupe. Dați din cap, zîmbiți și fiți atent.

Cu cît uitați mai mult de dvs. și vă concentrați atenția asupra celorlalți, cu atît vă veți simți mai bine și ceilalți vor avea mai multă încredere în dvs. Aceste sentimente pozitive se autoconsolidează. Cu cît cuvintele și acțiunile dvs. le fac mai multă plăcere celorlalți, cu atît mai profund veți integra acest comportament în personalitatea dvs., el devenind în cele din urmă o trăsătură permanentă a caracterului dvs.

Calitatea celor puternici

A șasea virtute este *delicatețea*, manifestată mai ales față de oamenii importanți din viața dvs. Realitatea este că numai cei puternici pot fi delicați. Cei care tratează sentimentele celorlalți cu duritate sau indiferență sînt de obicei oameni slabi și nesinceri. În general, respectul lor de sine este scăzut, iar adesea se simt stînjeniți și nesiguri pe ei.

Oamenii deosebiți sînt deseori cele mai bune și mai amabile persoane pe care le veți întîlni. Dacă sînteți delicat, răbdător, tolerant, bun și plin de compasiune față de ceilalți, indiferent de împrejurări, deveniți un om mai bun *în interiorul dvs.* Veți avea un impact pozitiv asupra celorlalți. Veți fi privit cu mai mult respect și admirație. Veți avea o influență mai puternică. Exersați aceste calități în relațiile dvs. cu partenerul de viață, cu copiii, cu prietenii și angajații; vor avea asupra lor efecte miraculoase.

Cea mai de preț comoară a omului

Bunul cel valoros al omului este *liniștea sufletească*. Aceasta trebuie să fie principalul dvs. țel în toate deciziile pe care le luați. Ea este adevărata măsură a calității dvs. de

ființă umană. Dacă liniștea sufletească devine scopul central în funcție de care vă organizați viața, probabil că nu veți mai face niciodată greșeli.

Vă veți putea bucura de liniște sufletească numai dacă viața dvs. se bazează pe cele mai înalte valori și virtuți pe care le cunoașteți, impunîndu-vă disciplina de a rezista tentațiilor factorului „C". Liniștea sufletească apare în mod firesc atunci cînd știți că sînteți pe deplin sincer cu dvs. înșivă și cu ceilalți. Gustați liniștea sufletească atunci cînd vă ascultați vocea interioară, aveți încredere în intuiția dvs. și trăiți în armonie cu firea dvs. Faceți ceea ce știți că e bine, corect și adevărat.

Dacă trăiți în armonie cu cele mai înalte virtuți, atrageți în viața dvs. oameni și oportunități care vă permit să progresați în cîțiva ani mai mult decît alții într-o viață întreagă. Și toată lumea va spune că sînteți *norocos*.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Decideți ce vă face cu adevărat fericit, apoi începeți să vă organizați viața și munca în jurul acestor activități; nimeni altcineva nu va trăi în locul dvs.
2. Alcătuiți o listă cu oamenii pe care-i respectați în mod deosebit și care doriți foarte mult să vă respecte pe dvs.; cum trebuie să vă comportați ca să le cîștigați respectul?
3. Fiți sincer cu dvs. înșivă în tot ce faceți și ce spuneți; fiți onest față de ceilalți în toate împrejurările.
4. Asumați-vă responsabilitatea pentru propriul caracter; alegeți o virtute pe care o admirați și care ați vrea să vă caracterizeze. Exersați-o oriunde și oricînd este nevoie.
5. Rezistați tentației de a căuta metoda cea mai comodă de a vă atinge scopurile sau de a vă înde-

plini sarcinile. Aveți răbdare și faceți bine tot ce aveți de făcut.

6. Exersați virtuțile nobile ale generozității, răbdării, bunătății și onestității în raport cu toți cei pe care-i întîlniți, începînd cu familia.
7. Autodisciplina este cheia caracterului și principalul secret al bogăției; aplicați-o în toate domeniile vieții dvs., dar mai ales atunci cînd nu vă pică prea bine.

13

AL DOISPREZECELEA PRINCIPIU

Norocul le zîmbește celor curajoși

„Curajul este considerat, pe bună dreptate, cea mai de seamă dintre virtuți, pentru că de el depind toate celelalte."

Winston Churchill

Poate cel mai important dintre factorii norocului este curajul. Dezvoltarea încrederii în sine, a curajului, a îndrăznelii și a hotărîrii de a înainta spre scopurile propuse, fără nici o garanție a succesului este condiția esențială a realizărilor majore. Dacă aveți curaj, puteți realiza practic orice, însă dacă vă lipsește curajul, nici o altă calitate nu vă poate ajuta.

Opusul curajului este frica. Sentimentul fricii a fost și va fi întotdeauna dușmanul de moarte al succesului. Frica și îndoiala sînt principalele forțe capabile să submineze speranțele și posibilitățile indivizilor. Nu evenimentele exterioare, ci emoțiile interioare vă influențează personalitatea și reușitele. Dezvoltarea unui nivel înalt de curaj și hotărîre este esențială pentru progresul dvs. în viață.

Ce vă doriți cu adevărat?

Scopul dvs. este să fiți independent financiar? Vreți să fiți bogat? Vreți să deveniți milionar înainte să ieșiți la pensie? Țelurile dvs. sînt rezonabile. Nici un obstacol nu poate sta în calea realizării lor. De-a lungul anilor, aceste scopuri au fost atinse de sute de mii și chiar milioane de

bărbați și femei care au pornit de la zero. Mulți oameni care au astăzi succes, la început, au fost faliți sau înglodați în datorii. De multe ori, au pornit la drum relativ tîrziu în viață. Și dvs. puteți realiza ceea ce au realizat alții.

Singura întrebare la care trebuie să răspundeți este: cît de mult vreți? Odată ce v-ați stabilit cu precizie obiectivul, puteți activa *principiul curajului* pentru a vă spori norocul. Acest principiu afirmă că *atunci cînd avansați cu îndrăzneală în direcția scopurilor dvs., veți fi ajutat de forțe nevăzute.*

Mulți oameni ezită sau abandonează, pentru că nu știu exact cum vor ajunge din locul în care se află pînă la destinația dorită. Ei uită că o călătorie de o mie de kilometri începe cu un singur pas. Lucrurile încep să se miște doar atunci cînd pășiți înainte cu credință, cînd avansați cu îndrăzneală în direcția visurilor dvs.

Luați-vă un angajament

Alpinistul Charles Murray, a scris următoarele:

Pînă cînd nu ți-ai luat un angajament, există întotdeauna ezitarea, posibilitatea să dai înapoi, ineficiența. În toate actele de inițiativă și creativitate, există un adevăr elementar a cărui ignorare ucide nenumărate idei și planuri extraordinare: acela că atunci cînd îți iei un angajament ferm, providența va fi de partea ta.

Îți vin în ajutor tot felul de lucruri, care altfel nu s-ar fi întîmplat niciodată. Din hotărîrea luată izvorăște un fluviu de evenimente, care atrag de partea ta tot felul de întîmplări neprevăzute, întîlniri și ajutorul material la care n-ar fi putut visa nimeni.

Ești hotărît? Încearcă, chiar în această clipă. Îți poți îndeplini orice vis, cu condiția să începi. Curajul înseamnă geniu, putere și magie. Ia-ți un angajament și mintea ți se va lumina; începe și totul va fi dus la bun sfîrșit.

Aurita cale a curajului

În scrierile sale, Aristotel a descris curajul ca pe aurita cale de mijloc între două extreme, impulsivitatea și lașitatea. Adevăratul curaj se află la mijlocul etalonului. Aristotel a definit curajul drept capacitatea de a stăpîni și controla frica în modul potrivit, la momentul oportun. A afirmat că pentru a-ți dezvolta curajul, la fel ca orice altă virtute, trebuie să-l exersezi în orice situație în care e nevoie de el.

Toate temerile sînt dobîndite

Temerile care vă trag înapoi au și un aspect pozitiv: toate sînt *învățate*. Ca urmare, prin practică, puteți să vă *dezvățați* de ele. Cînd v-ați născut, dvs., ca toți ceilalți copii, aveați două calități extraordinare. În primul rînd, *nu vă era frică deloc*. Bebelușii nu au nici un fel de temeri înnăscute, cu excepția fricii de a cădea și de zgomote puternice. În al doilea rînd, erați absolut *spontan*. Copiii mici se exprimă liber și deschis, fără a se gîndi sau a fi preocupați în vreun fel de ce vor spune sau vor crede ceilalți.

Dar pe măsură ce ați crescut, părinții și oamenii din jurul dvs. au început să vă învețe să vă fie frică. Au început să înrădăcineze în mintea dvs. temeri care vă pot ține pe loc întreaga viață. De exemplu, cînd ați început să explorați lumea din jur, au început să vă spună lucruri precum: „Oprește-te!" „Pleacă de acolo!" „Nu pune mîna pe aia!" „Pune-o jos!" „Ieși de acolo!" Și poate cele mai negative cuvinte cu putință: „Nu! Nu poți face asta!"

Frica de eșec

În copilărie, ori de cîte ori ați încercat să atingeți, să gustați, să mirosiți, să pipăiți sau să faceți ceva, întotdeauna a fost cineva care v-a spus să încetați. „E periculos."

„Ești prea mic." „Pleacă de acolo." Prin urmare, de la o vîrstă fragedă și la un nivel inconștient, v-ați format credința că sînteți prea mic și prea slab pentru a face ceva nou sau diferit. Ați început să credeți că nu sînteți destul de bun.

În curînd ați început să manifestați primele semne ale fricii de eșec, care întotdeauna se exprimă prin cuvintele: „Nu pot!"

Cînd ați devenit adult, ați continuat să intensificați procesul condiționării negative inițiat de părinții dvs. Ori de cîte ori apărea ceva nou sau incitant, vă spuneați: „Nu pot face asta." „Nu sînt destul de deștept." „Nu sînt destul de creativ." „Nu am o educație destul de bună." „Nu sînt destul de bun." „Mă depășește."

Ca adult, prima dvs. reacție la ceva nou sau diferit poate fi aceea de a vă gîndi la un motiv pentru care nu puteți reuși. Dacă nu sînteți atent, veți ajunge în fața tribunalului vieții și veți deveni propriul dvs. acuzator. Vă veți gîndi imediat la toate motivele care vă împiedică să vă atingeți visurile și scopurile. Vă veți convinge să nu faceți chiar acțiunile ce v-ar permite să vă bucurați de succesul și de fericirea mult dorite. Henry Ford spunea: „De credeți că puteți face un lucru sau de credeți că nu, în ambele cazuri aveți, probabil, dreptate."

Frica de respingere

A doua frică majoră pe care v-ați însușit-o este teama de respingere. Ea apare atunci cînd părinții își manifestă dragostea în mod condiționat, în funcție de comportamentul copilului.

Un copil are nevoie de dragoste așa cum trandafirii au nevoie de ploaie. Copilul are nevoie de siguranță emoțională și apreciere la fel de mult ca de hrană, apă și confort fizic. El este deosebit de emotiv și traduce la nivel afectiv fiecare cuvînt și fiecare gest. Mediul emoțional în care se dezvoltă îl influențează extraordinar de mult. Dacă părin-

ții dvs. v-au criticat și v-au dezaprobat tot timpul pentru că ați făcut sau n-ați făcut anumite lucruri, ați învățat foarte devreme în viață să vă schimbați comportamentul, astfel încît să faceți lucrurile pe care credeți că le doreau și cu care erau de acord.

Critica distructivă vă trage înapoi

Dacă ați crescut într-un mediu plin de critici și dezaprobare, ca adult deseori veți fi hipersensibil la părerile celorlalți. Veți căuta în mod constant aprobarea acestora, indiferent dacă sînt persoane de sex opus, colegi, șefi sau oameni pe care abia îi cunoașteți.

Unele persoane sînt atît de traumatizate de criticile primite în fragedă copilărie, încît în viața de adult sînt incapabile să ia o decizie. Dacă se gîndesc că cineva i-ar putea dezaproba, chiar dacă este vorba de persoane pe care nu le cunosc, se simt paralizați de frică. Le este teamă să nu facă vreo greșeală și să atragă criticile celorlalți.

Obstacolul care îi împiedică pe cei mai mulți dintre noi să-și înceapă propria afacere sau să-și schimbe cariera este frica să nu fie dezaprobați sau ridiculizați de alții. În loc să facă ceva pentru a ieși în evidență sau pentru a fi admirați, preferă să nu facă nimic.

Din nefericire, atunci cînd nu acționați, nu realizați nimic. Cea mai bună garanție a eșecului este spaima copleșitoare de eșec.

Frica de dezaprobare

Teama de respingere este însoțită de sentimentul „Trebuie să procedez astfel!" Este acea senzație că *trebuie* neapărat să faceți lucruri cu care ceilalți vor fi de acord și totodată, că nu puteți face un lucru pe care alții l-ar critica.

O teamă *moderată* de eşec şi respingere este benefică. Ea vă poate motiva să faceţi efortul necesar pentru a reuşi. Un sentiment moderat de neadaptare la mediu şi inferioritate vă poate impulsiona să deveniţi o persoană pe care ceilalţi o admiră şi o respectă. În acest context, temerile acţionează ca stimuli pozitivi în formarea unui comportament constructiv.

Atunci cînd se manifestă printr-o consideraţie firească faţă de sentimentele şi părerile celorlalţi, frica de respingere vă poate ajuta să vă definiţi poziţia în societate. Dorinţa de a fi plăcut şi acceptat de ceilalţi stă la baza respectului faţă de legi, a amabilităţii, a bunelor maniere, a politeţii, a obiceiurilor şi normelor sociale care fac posibilă viaţa civilizată.

Aristotel este celebru pentru maxima sa: „Moderaţie în toate." Temerile moderate sînt benefice, cu condiţia să nu vă submineze potenţialul, aşa cum se întîmplă, din nefericire, cu majoritatea oamenilor.

Înfrîngeţi temerile care vă trag înapoi

Pentru a depăşi frica de eşec, procedaţi astfel: ori de cîte ori vă gîndiţi la o persoană sau o situaţie care vă inspiră nesiguranţă sau frică, anulaţi aceste emoţii folosind *principiul substituţiei*. Repetaţi cuvintele: *„Pot reuşi! Pot reuşi! Pot reuşi!"*

Pentru a vă înfrînge frica de respingere, repetaţi-vă: *„Nu sînt obligat! Nu sînt obligat! Nu sînt obligat!"*

Repetaţi-vă tot timpul că nu sînteţi *obligat să faceţi* ceea ce nu vreţi şi că *puteţi face* orice doriţi cu adevărat. Cînd reiteraţi aceste afirmaţii, începeţi să căpătaţi controlul asupra propriilor emoţii. Vă dominaţi temerile condiţionate şi vă consolidaţi încrederea în propria persoană. Nimic nu vă mai poate sta în cale.

Descătușați forțele mentale

Cu cît acționați mai îndrăzneț și cu cît avansați mai încrezător în direcția dorită, cu atît mai puternic vă activați forțele mentale. Veți atrage oamenii și resursele necesare pentru a vă atinge scopurile. Veți gîndi mai pozitiv și mai optimist. Mintea supraconștientă va începe să-și exercite influența asupra lumii exterioare. În viața dvs. vor începe să acționeze principiile serendipității și sincronicității.

Iată o întrebare foarte bună la care vă puteți gîndi pentru a răzbate dincolo de barierele fricii și îndoielii: *ce lucru măreț aș îndrăzni să fac dacă aș ști că nu pot să dau greș?*

Dacă ați putea face orice vă doriți cu adevărat, ce ați alege? Dacă ați avea o baghetă magică și v-ați putea schimba întreaga viață, ce ați vrea să se întîmple? Ce ați îndrăzni să încercați dacă n-ar exista nici un fel de limite? Dacă vi s-ar garanta un succes absolut într-un demers important, ce scop măreț v-ați propune?

Aproape toată lumea cunoaște răspunsul la aceste întrebări. Dar în clipa în care vă analizați răspunsurile, temerile vă atacă din toate părțile. Se năpustesc asupra dvs. aidoma unei cete de demoni din subconștient care vă trezesc îndoielile și neîncrederea și vă macină credința că puteți atinge scopurile propuse.

Eliminați pretextele

Iată o metodă bună de a înfrunta obstacolele mentale sau pretextele pe care le-ați folosit în trecut pentru a rămîne pe loc. Întrebați-vă: *„Există cineva care s-a confruntat cu aceleași obstacole ca și mine, dar a reușit să le depășească?"*

Această întrebare vă obligă să fiți cinstit cu dvs. înșivă. Vă obligă să înfruntați realitatea situației curente. Ea scoate imediat la iveală scuzele pe care vi le găsiți pentru a nu face și a nu deveni ceea ce vreți cu adevărat.

Indiferent care sînt subterfugiile dvs. preferate, puteți fi sigur că există mii de oameni care s-au aflat în situații cu mult mai dificile decît vă puteți imagina. În ciuda greutăților, ei au reușit să-și creeze o viață extraordinară și au realizat lucruri deosebite pentru familia și comunitatea lor. Și dacă alții au reușit, și dvs. puteți! Ce vă împiedică?

Luați piciorul de pe frînă

În prezent, psihologii au identificat doi factori majori care stîrnesc frica și subminează încrederea în sine mai mult decît ar justifica realitatea oricărei situații. Prima frînă a potențialului dvs. este sentimentul de neajutorare dobîndită.

Pe baza a 25 de ani de cercetări, Dr. Martin Seligman, profesor la Universitatea Pennsylvania, explică în cartea sa *Learned Optimism (Optimismul învățat)*, că un procent de cel puțin 80% din populație trăiește acest sentiment de neajutorare dobîndită, într-o măsură mai mică sau mai mare.

Neajutorarea dobîndită este sentimentul că nu puteți face nimic pentru a vă schimba sau a vă îmbunătăți situația. Vă simțiți prins în capcană. Ori de cîte ori apare ocazia să vă schimbați, vă spuneți: „Nu pot! Nu pot! Nu pot!"

Psihologul Abraham Maslow a afirmat că istoria rasei umane este povestea bărbaților și femeilor *care se vînd ieftin*. Motivul pentru care vă mulțumiți cu puțin este că ați acceptat în mod inconștient că nu puteți face mai nimic pentru a schimba lucrurile. Vă simțiți neajutorat.

Singura limitare reală

Însă convingerea dvs. este greșită. Vă puteți crea propriul viitor, aproape fără nici o limitare. Puteți realiza schimbări spectaculoase, în unele cazuri foarte rapide, aplicînd principiile despre care am discutat în această car-

te. În realitate, singurele limitări sînt cele impuse de propria gîndirire. Amintiți-vă celebrele vorbe ale lui Napoleon Hill: „Tot ceea ce mintea omului poate concepe și poate crede, poate și realiza."

Dacă puteți să vă propuneți un scop clar, să-l așterneți pe hîrtie și să alcătuiți un plan pentru realizarea lui înseamnă că probabil aveți în interiorul și în jurul dvs. toate cele necesare pentru a-l atinge. Capacitatea dvs. de a descrie ceea ce vreți cu adevărat demonstrează că aveți deja forța de a vă împlini visul, cu condiția să fiți perseverent în dorința dvs. și să munciți din greu. Singura limitare reală este intensitatea dorinței dvs.

Zona de confort

Al doilea factor care ne împiedică să ne bucurăm de succes și ne trezește teama de a porni în urmărirea unor scopuri deosebite este blocarea în „zona de confort". Obișnuința ne este a doua natură. Ne formăm obiceiuri, apoi obiceiurile ne formează pe noi, chiar dacă nu sîntem prea mulțumiți de rezultatele obținute.

Legea obiceiurilor este un factor-cheie al norocului. Ea afirmă următoarele: *comportamentul uman este guvernat de obiceiuri; în absența unei decizii ferme sau a unui stimul exterior, veți continua la nesfîrșit să vă comportați în același mod.*

Legea obiceiurilor este o altă formulare a legii inerției enunțate de sir Isaac Newton. Acesta a spus: „Un corp aflat în mișcare tinde să rămînă în mișcare atîta vreme cît asupra lui nu acționează o forță externă."

În cazul obiceiurilor și comportamentului dvs., această lege afirmă că veți continua să faceți aceleași lucruri ca în prezent, dacă nu se întîmplă ceva care să vă schimbe direcția. Vă veți asocia în continuare cu aceiași oameni, veți cîștiga aceeași sumă de bani și veți rămîne la realizări de același nivel. Nu se va schimba nimic în viața dvs., dacă nu

luați o hotărîre fermă de a schimba situația sau nu se întîmplă ceva care să vă oblige să vă schimbați.

Iată de ce o concediere, un divorț ori o despărțire sau pierderea banilor într-o investiție proastă pot fi evenimente benefice. Un asemenea eveniment vă poate smulge din zona de confort. Un șoc, de orice natură ar fi, este capabil să vă trezească și să vă deschidă ochii asupra unor noi posibilități și direcții.

Principiul „ca și cum"

După părerea scriitoarei Dorothea Brande, acesta este cel mai important principiu al succesului: „Dacă doriți sincer un lucru, purtați-vă ca și cum ar fi imposibil să dați greș și îl veți dobîndi!"

Churchill a spus: „Cea mai bună metodă de a vă dezvolta o calitate este să presupuneți că o aveți deja și să vă comportați în consecință!"

Aristotel a afirmat că cea mai eficientă metodă de a dezolta curajul este să îl folosiți oricînd este nevoie de el, pînă cînd devine un obicei.

Curajosul și lașul

Iată o descoperire care, cu mulți ani în urmă, mi-a schimbat viața. Mi-am dat seama că *tuturor le este frică*. Dvs. vă este frică, mie mi-e frică și fiecărui om pe care-l întîlniți îi este frică de anumite lucruri. Ca urmare a presiunilor din copilărie, ne-am ales cu o sumedenie de temeri. Uneori, acestea ne pot fi de folos, dar în cele mai multe situații ne fac rău sau ne împiedică să mergem înainte. Însă le avem cu toții.

Dacă tuturor le este frică, atunci care este diferența dintre un om curajos și un om laș? Răspunsul este simplu. Un om curajos este cel care trece la fapte în pofida temerilor

sale. Un om laș este cel care se lasă copleșit de temerile lui și le permite să-i controleze gîndurile, sentimentele și comportamentul.

Ralph Waldo Emerson povestea că una dintre cele mai importante lecții pe care le-a învățat a fost următoarea: „Fă lucrul de care ți-e frică și vei ucide teama."

O caracteristică a oamenilor curajoși este că își fac obiceiul de a înfrunta frica de îndată ce apare. Cînd vă confruntați cu sursa spaimei și vă apropiați de ea, teama începe să se destrame și își pierde puterea asupra dvs. Dar dacă dați înapoi, frica începe să crească și ajunge să vă domine întreaga viață. Actorul Glen Ford a spus odată: „Dacă nu faci lucrul de care ți-e frică, frica îți controlează viața."

Mark Twain a scris: „Curajul nu este absența sau lipsa fricii, ci stăpînirea, dominare ei."

Obișnuiți-vă să fiți curajos

Legea obiceiurilor afirmă că o acțiune repetată constant devine un nou obicei. Dacă vă obișnuiți să vă înfruntați frica, să faceți lucrul care vă înspăimîntă, să vă purtați ca și cum nu v-ar fi deloc frică într-o situație dificilă, temerile scad, iar curajul crește. În curînd veți fi neînfricat.

Iată un exercițiu pentru dezvoltarea curajului. Luați-vă lista cu dorințe și folosiți următoarea metodă de disipare a grijilor pentru fiecare dintre visurile și scopurile dvs.

În partea stîngă a paginii, alcătuiți o listă cu toate lucrurile pe care le doriți. Trageți o linie în centrul paginii. În coloana din dreapta, în dreptul fiecărui scop, scrieți cel mai rău lucru care s-ar putea întîmpla dacă ați trece imediat la acțiune pentru a vă atinge fiecare țel. În aproape toate cazurile, cele mai neplăcute consecințe nu vor fi nici pe departe atît de grave cum v-ați imaginat. Vă veți întreba ce v-a reținut pînă acum.

Apoi luați decizia să faceți imediat ceva pentru a realiza unul sau mai multe dintre scopurile dvs. Simplul gest de a face primul pas vă sporește încrederea și vă motivează să mai faceți un pas, apoi încă unul... Cheia succesului este să începeți.

Îndepărtați grijile care vă țin pe loc

Unul dintre simptomele fricii este îngrijorarea. Îngrijorarea este o formă de teamă provocată de nehotărîre și îndoială și a fost definită drept *imaginație negativă* sau stabilirea scopurilor negative. Îngrijorarea presupune să vă gîndiți și să vă imaginați exact lucrurile care *nu* ați vrea să se întîmple. Dar atunci cînd porniți în direcția obiectivelor propuse, grijile dispar și întreaga dvs. atenție se îndreaptă către rezultatele pe care doriți să le obțineți. Sînteți pe drumul cel bun!

Oamenii care își fac tot timpul griji în legătură cu banii au permanent probleme financiare. Oamenii care gîndesc și vorbesc negativ despre alții întotdeauna au relații problematice. Oamenii care se plîng de slujba lor sau de firma la care lucrează descoperă cu surprindere că veșnic au probleme la serviciu. Datorită legii atracției, dobîndiți lucrurile la care vă gîndiți și despre care vorbiți în cea mai mare parte a timpului.

Cînd vă faceți griji, atrageți ca un magnet lucrurile care vă stîrnesc îngrijorarea. Trebuie să vă gîndiți, să vă imaginați și să vorbiți numai despre lucrurile dorite. Nu stăruiți asupra realităților de care vă temeți. Faceți tot ce vă stă în putință pentru a vă asigura că principiile și legile universale lucrează în favoarea, și nu împotriva dvs. Este o condiție esențială pentru a vă crea propriul viitor.

Trei etape pentru a vă dezvolta curajul

Cum vă puteți dezvolta curajul? Iată cîteva tehnici pe care le puteți exersa tot timpul.

În primul rînd, cînd vă gîndiți la o situație care, dintr-un motiv sau altul, vă stîrnește frica, identificați cel mai rău lucru care s-ar putea întîmpla. Odată ce l-ați identificat, luați decizia că-l veți accepta dacă apare. Astfel nu mai trebuie să vă faceți griji și să vă gîndiți la el.

Apoi vă puteți concentra întreaga atenție ca să luați toate măsurile pentru a împiedica apariția celei mai rele consecințe posibile. John Paul Getty a folosit această filozofie pentru a deveni unul dintre cei mai bogați oameni din lume. Cînd i s-a cerut să dezvăluie secretul succesului său, a spus că el consta din două părți. „În primul rînd, a spus Getty, indiferent de situația în care vă gîndiți să intrați, identificați cel mai rău lucru care s-ar putea întîmpla în situația respectivă.

Iar în al doilea rînd, asigurați-vă că cel mai rău lucru nu se va întîmpla!"

Odată ce ați identificat cea mai gravă consecință posibilă în orice situație, temerile și grijile dvs. încep să se risipească. Mintea își recapătă calmul și claritatea. Apoi puteți să vă concentrați toată energia și entuziasmul asupra succesului, în loc să vă petreceți jumătate din timp gîndindu-vă la eșec.

Îndrăzniți să mergeți înainte

Acum cîțiva ani, cînd participam la concursurile de karate, unul dintre cei mai buni maeștri de karate din lume m-a învățat o tehnică importantă. Mi-a spus că dacă într-un meci de karate avansez către adversarul meu, fie și numai cu un centimetru, el se va da înapoi ca să păstreze aceeași distanță dintre noi. Cînd avansam, întreaga mea energie și atenție erau îndreptate înainte. Dar cînd adver-

sarul meu se retrăgea, folosea jumătate din energia lui pentru a se gîndi ce se afla în spatele lui și la marginea covorului.

Deoarece întotdeauna am înaintat, chiar și atunci cînd concuram împotriva unui adversar mai bun, am reușit să lupt foarte bine și să cîștig premii la mai multe campionate naționale. Principiul învățat mi-a dat avantajul psihologic și a fost suficient pentru a schimba totul.

Dacă vă concentrați întreaga energie către ceea ce se află *în față*, veți obține și dvs. avantajul esențial care poate însemna diferența dintre succes și eșec.

Gîndiți-vă la succes

Unul dintre cele mai bune mijloace de a vă dezvolta curajul este să vă imaginați toate *recompensele și avantajele* de care vă veți bucura cînd vă veți atinge scopurile. Așterneți-le pe hîrtie și gîndiți-vă la ele încontinuu. Convingeți-vă pe dvs. înșivă că recompensele succesului sînt mult mai mari decît posibilele pierderi suferite într-o înfrîngere temporară.

Cu cît aveți mai multe *motive* să doriți să vă atingeți scopurile, cu atît veți fi mai motivat. Cu cît descoperiți mai multe recompense de care vă veți bucura cînd veți depăși obstacolele care vă stau în cale, cu atît veți avea mai multă forță și energie. Deoarece nu vă puteți gîndi decît la un singur lucru o dată, dacă vă gîndiți la recompensele succesului, este imposibil să vă gîndiți și la neplăcerile eșecului.

Gîndindu-vă mai mult la visurile dvs., veți fi mai motivat. Cu cît veți fi mai încrezător, cu atît veți avea mai mult curaj. În cele din urmă veți ajunge să nu vă mai fie frică de nimic. Nimic nu vă va opri din drumul către visurile dvs.

Fiți dispus să faceți toate eforturile necesare

Unul dintre cei mai importanți factori ai norocului este *voința*. Aceasta este hotărîrea de a depune tot efortul necesar pentru a îndeplini un scop. Voința de a acționa este o expresie a curajului și se bazează pe acesta.

Firește, veți face numai ceea ce este legal și în limitele bunului simț. Nu vă veți asuma riscuri inutile, nu vă veți pune viața în pericol și nu veți încerca lucruri pentru care prețul eșecului este inacceptabil. Dar între aceste limite, voința de a face tot ce e nevoie va spori spectaculos șansele de a vă atinge țelurile.

Mulți oameni, atunci cînd își propun un scop, sînt dispuși să facă *aproape* tot *efortul* necesar pentru a-l îndeplini. Dar „aproape tot" nu e suficient. Trebuie să fiți atît de fidel scopului dvs., încît să fiți dispus să plătiți orice preț, să depuneți oricîte eforturi și să faceți orice sacrificii necesare.

Care este prețul pe care trebuie să-l plătiți ca să vă atingeți scopul? Cunoașteți răspunsul? Ce eforturi suplimentare și ce sacrificii trebuie să faceți pentru a vă bucura de reușite extraordinare? Majoritatea oamenilor nu au găsit răspunsurile la aceste întrebări. N-au idee ce preț vor trebui să plătească. După ce pornesc în călătoria către succes, curînd descoperă care este prețul necesar și atunci fac cale-ntoarsă. Renunță la visurile lor, fiindcă nu sînt dispuși să plătească prețul întreg. Evitați acest pericol.

Cele două componente ale curajului

Prima componentă a curajului este voința de *a începe*, de a acționa cu credință și de a păși cu îndrăzneală în direcția scopurilor dorite, fără nici o garanție a succesului. A doua componentă a curajului este hotărîrea de *a rezista*, de a persevera și de a face eforturi mai mari decît oricine altcineva.

Uneori, cel mai mare avantaj pe care-l aveți este voința de a reuși, decizia de a nu renunța niciodată. În orice competiție, persoana cea mai hotărîtă cîștigă aproape întotdeauna.

Perseverența este un avantaj decisiv

Perseverența, voința și hotărîrea sînt calitățile esențiale care vă vor face o persoană *norocoasă*. Orice triumf important este precedat în general de săptămîni, luni și chiar ani de eforturi susținute care, deseori, se bucură de foarte puțin succes. Milionarii care au reușit prin forțe proprii au muncit în medie 22 de ani pentru a ajunge de la zero la milioane de dolari.

Majoritatea oamenilor nu știu acest lucru. Mulți se gîndesc că poți să te îmbogățești rapid, ceea ce rareori e adevărat. Răbdarea și hotărîrea, însoțite de o voință de fier și de o perseverență de neclintit sînt elementele care garantează succesul.

Într-un studiu asupra fixării scopurilor efectuat de curînd la New York, cercetătorii au descoperit că oamenii își ating 95% dintre scopuri, cu condiția să nu renunțe.

Principalul motiv al eșecului nu este lipsa aptitudinilor sau a oportunităților. Oamenii dau greș pentru că le lipsește forța interioară de a persevera în fața obstacolelor și a dificultăților.

Așteptați-vă la răsturnări de situație

De îndată ce vă propuneți un scop măreț, viața dvs. va fi zguduită de furtuni. Vor apărea o serie de obstacole și de răsturnări de situație neașteptate, care vă vor arunca de colo-colo. Cînd vă propuneți obiective noi, antrenante, incitante, mintea supraconștientă va declanșa adesea schimbări în lumea din jur. Aceste schimbări vor fi corelate. Vor

forma o conspirație pentru a aduce în calea dvs. experiențele și ocaziile necesare pentru a realiza obiectivele pe care vi le-ați propus.

Întrebările de aur

Iată două întrebări extrem de eficiente pe care le puteți folosi pentru a transforma eșecurile în reușită. Ele vă vor ajuta să nu vă dați bătut în fața dificultăților. Eu le numesc „întrebările de aur". Le-am învățat de la un milionar și le-am dezvăluit la rîndul meu multor oameni care le-au folosit pentru a deveni ei înșiși milionari.

Prima întrebare pe care v-o puteți pune, indiferent ce s-ar întîmpla, este: *„Ce am făcut bine?"* Analizați în detaliu fiecare acțiune benefică pe care ați întreprins-o. Chiar dacă, în cele din urmă o anumită situație s-a dovedit a fi dezastruoasă, au existat totuși decizii și aspecte pozitive, pe care merită să le repetați.

Apoi întrebați-vă: *„Dacă aș lua-o de la început, ce aș schimba?"* Aceasta vă obligă să vă gîndiți la lecțiile valoroase pe care le puteți desprinde dintr-o situație. Vă obligă să vă gîndiți la viitor și la ce puteți face data viitoare, în loc să vă gîndiți la trecut și la ce s-ar fi putut întîmpla.

La ambele întrebări trebuie să găsiți răspunsuri *pozitive*, care vă permit să valorificați la maximum orice situație. Amîndouă întrebările vă cer să rămîneți concentrat asupra scopului și viitorului dvs. Fiecare dintre cele două întrebări vă permite să învățați și să progresați într-un ritm rapid.

Dacă în orice situație vă puneți cele două întrebări: „Ce am făcut bine?" și „Ce aș face altfel?"— veți învăța și veți progresa într-o lună mai mult decît poate învăța cineva în doi sau trei ani.

Dacă lucrați împreună cu alții, trebuie să faceți o trecere în revistă pe baza acestor întrebări după fiecare eveniment important. „Ce am făcut bine în această situație? Ce trebuie să facem altfel data viitoare?" Vă va surprinde cît

aveți de învățat. Aceste idei vă vor ajuta să progresați mai repede decît vă puteți imagina. Încercați o dată și vă veți convinge.

Eșecul precede reușitele extraordinare

Unul dintre citatele mele preferate îi aparține lui Phil Knight de la firma Nike: „Trebuie să reușiți numai ultima dată."

Este o remarcă extraordinară! Puteți să dați greș de nenumărate ori, dar este suficientă o singură reușită importantă pentru a șterge amintirea eșecurilor trecute. Aceasta explică de ce mulți oameni de succes din istorie au fost cîndva cei mai mari ratați.

Thomas Edison, cel mai mare inventator al epocii moderne, a avut și cele mai multe eșecuri din lumea invențiilor. A avut mai multe experiențe nereușite în dezvoltarea diverselor sale invenții decît orice alt inventator din secolul al XX-lea.

Dar Thomas Edison avea un fel aparte de a gîndi despre munca sa, pe care-l putem folosi și noi. Cînd începea să lucreze la o invenție, avea credința că descoperirea soluției corecte era numai o chestiune de timp. Succesul era inevitabil, iar eșecul nici nu intra în discuție. Nu trebuia decît să elimine toate metodele care nu funcționau, pînă cînd avea s-o găsească pe cea corectă.

Edison înregistra cu atenție rezultatele fiecărui experiment. Reținea tot ce avea de învățat și tot ce putea aplica în cazul viitoarelor experimente. Era chibzuit și metodic. Nu făcea de două ori aceeași greșeală.

Presupuneți că succesul este inevitabil

Exersați și dvs. această abordare. Începeți cu presupunerea că succesul este garantat. Indiferent cu ce obstacole

sau dificultăți vă confruntați, decideți să rețineți din ele tot ce aveți de învățat. Gîndiți pe hîrtie. Luați notițe cu atenție. Analizați toate aspectele rezultatelor obținute și notați ce ați învățat din situația respectivă. Asimilați bine lecția, ca să nu fie nevoie s-o repetați.

Thomas J. Watson jr, președintele companiei IBM, a spus odată: „Nu e grav dacă oamenii fac greșeli. Să greșești e firesc. Dacă nu faci greșeli, înseamnă că nu faci destule eforturi. Dar ceea ce este de neiertat, a adăugat el, este să faci de mai multe ori aceeași greșeală pentru că n-ai învățat nimic din ea."

Pregătiți-vă pentru testul perseverenței

Emerson afirma: „Nimic măreț nu s-a realizat fără entuziasm". Am putea să-l parafrazăm, spunînd că nici un succes extraordinar nu s-a obținut fără perseverență. Perseverența este prețul pe care-l plătiți pentru a vă bucura de viața pe care o doriți.

Nimeni nu poate avea realizări semnificative dacă nu trece *testul perseverenței*. Este asemenea unui examen pe care trebuie să-l dați permanent. Puteți avansa în viața și în cariera dvs. numai dacă vă dezvoltați un nivel tot mai înalt de perseverență. Această calitate este unul dintre cei mai importanți factori ai norocului!

Pentru majoritatea oamenilor, succesul este doar un pas mai departe decît punctul în care toți ceilalți au renunțat. Dar pentru că au perseverat, în cele din urmă au reușit. Amintiți-vă tot timpul că sucecsul poate fi doar la un pas distanță. Rețineți următoarea poezie:

Nu renunța, deși nu e ușor.
Poți reuși la pasul următor.
Nu știi nicicînd cît poate fi de-aproape
Ceea ce astăzi pare peste munți și ape.

Uneori, cel mai mare eșec poate fi trambulina către cel mai mare succes. Cîteodată, eșecul total al unei idei sau întreprinderi este ultima piesă dintr-un joc de puzzle care vă permite să vă atingeți scopul.

Perseverență și încăpățînare

Există însă o diferență între perseverență și încăpățînare. Perseverența este capacitatea de merge mai departe către un scop bine definit, în ciuda obstacolelor și a dificultăților care apar în mod inevitabil. Pentru a fi perseverent, trebuie să rămîneți flexibil în ce privește mijloacele de a vă atinge scopul. Sînteți cu ochii pe minge. Știți în orice moment încotro vă îndreptați. Totuși, sînteți dispus să încercați diverse metode de a ajunge la destinație. Nu renunțați niciodată.

Încăpățînarea este altceva. Ea se manifestă atunci cînd nu vreți să acceptați realitatea. Încercați să obțineți ceva, deși e clar că nu e posibil. Dovezile imposibilității sînt copleșitoare. Dar nu sînteți realist sau cinstitit față de dvs. înșivă ori față de situația respectivă.

Cînd înaintați către scopurile dvs., trebuie să țineți cont de diferența dintre perseverență și încăpățînare. Trebuie să fiți sigur că forța care vă conduce este perseverența, și nu încăpățînarea.

Deveniți o persoană pe care nimic n-o poate opri

Pentru a deveni un om de neoprit, trebuie să nu renunțați. Vă puteți dezvolta curajul și perseverența folosind aceste calități ori de cîte ori este nevoie de ele. Scopul dvs. este să atingeți punctul în care încrederea și hotărîrea dvs. sînt atît de puternice, încît nimic nu vă poate opri sau tra-

ge înapoi un timp îndelungat. Iată de ce perseverența este atît de importantă.

Cu cît perseverați mai mult, cu atît mai multă încredere aveți în dvs., iar cu cît aveți mai multă încredere, cu atît mai mult perseverați. Perseverența dvs. este de fapt măsura încrederii în propria persoană și în capacitatea de a reuși. Vă puteți spori credința în potențialul dvs. purtîndu-vă ca și cum succesul ar fi garantat, cu condiția să nu vă opriți.

Autodisciplina în acțiune

Perseverența reprezintă autodisciplina în acțiune. De fiecare dată cînd perseverați în fața dificultăților, vă consolidați autodisciplina și vă construiți caracteurl. Deveniți mai puternic și mai capabil să practicați toate celelalte virtuți și valori. Atrageți oameni și situații care vă pot fi de ajutor. Cu cît autodisciplina este mai riguroasă, cu atît vă crește capacitatea de a persevera în fața unor obstacole și dificultăți tot mai mari.

Deoarece între autodisciplină și respectul de sine există o legătură strînsă, atunci cînd vă impuneți o disciplină ce vă obligă să faceți ce trebuie făcut, aveți o părere mai bună despre propria persoană. Vă plăceți și vă respectați mai mult. Deveniți mai încrezător, mai optimist și mai hotărît. În cele din urmă, nimic nu vă mai stă în cale.

Dacă vă dezvoltați cele două calități inseparabile, curajul și perseverența, norocul vă va surîde pe cele mai neașteptate căi. Cu cît exersați mai mult curajul și perseverența, cu atît căpătați mai multă încredere. Dacă prima componentă a succesului este decizia de a începe, cea de-a doua componentă este decizia de a continua. Odată ce ați pornit în urmărirea scopului dvs., luați hotărîrea să nu renunțați înainte de a-l atinge.

Succesul și norocul sînt previzibile. Ele nu sînt rodul întîmplării. Scopul dvs. este să atrageți de partea dvs. prin-

cipiile și legile naturii. Trebuie să faceți tot ce vă stă în putință pentru a spori șansele în favoarea dvs. Trebuie să munciți în fiecare zi pentru a vă dezvolta curajul și perseverența care vă permit să realizați lucruri extraordinare în crearea propriului viitor.

Aplicații

Ce puteți face acum

1. Luați decizia să vă înfruntați temerile, oricare ar fi acestea, pînă cînd reușiți să le dominați și să vă formați obiceiul de a fi curajos.
2. Luați-vă un angajament ferm față de scopurile dvs. și decideți de la început că nu veți renunța niciodată.
3. Depășiți pragul *neajutorării dobîndite,* eliminînd din vocabularul dvs. cuvintele *„Nu pot"*. Repetați-vă tot timpul: „Pot reuși! Pot reuși!"
4. Analizați cea mai gravă consecință posibilă a oricărei situații care vă stîrnește îngrijorarea, decideți să o acceptați, apoi asigurați-vă că nu se va întîmpla.
5. Luați decizia că nu veți renunța pînă cînd nu vă atingeți scopul; amintiți-vă că nimeni nu vă poate opri din cale, în afară de dvs. înșivă.
6. Transformați eșecul în succes, întrebîndu-vă tot timpul: „Ce am făcut bine?" și „Ce aș face altfel data viitoare?"
7. Găsiți motivația de a acționa cu curaj și de a persevera, folosind poezii și citate care vă inspiră să mergeți înainte, indiferent ce s-ar întîmpla.

BIBLIOTECA
PANAIT ISTRATI
BRĂILA

14

REZUMAT:

Faceți din viața dvs. o operă de artă

Marele secret al succesului este că nu există secrete ale succesului. De la începutul istoriei scrise, principiile succesului au fost descoperite și redescoperite de nenumărate ori. Le enumerăm încă o dată:

Principiul 1: Potențialul dvs. este nelimitat. Deveniți stăpînul propriei gîndiri și învățați să descătușați forțele mentale nebănuite de care dispuneți, pentru a atrage în viața dvs. lucrurile pe care le doriți.

Principiul 2: Claritatea este esențială. Trebuie să vă propuneți obiective clare și să știți cu precizie cine vreți să deveniți.

Principiul 3: Cunoașterea înseamnă putere. Însușiți-vă toate cunoștințele necesare pentru a ajunge un expert în domeniul dvs. Citiți, ascultați casete cu programe educaționale și participați la toate cursurile posibile, pentru a fi mereu cu un pas înaintea concurenților dvs.

Principiul 4: Magia măiestriei. Decideți astăzi să excelați în domeniul dvs. Dezvoltați-vă aptitudinile și luați hotărîrea să ajungeți în primii 10% din sfera dvs. de activitate. Această decizie vă va ajuta mai mult decît orice altceva.

Principiul 5: Atitudinea este crucială. Deveniți o persoană extrem de optimistă, pentru ca oamenii să vă placă, să dorească să se afle în preajma dvs și să vă ajute. Gîndiți și vorbiți numai despre lucrurile pe care le doriți; refuzați să vă preocupați de posibile evenimente nedorite.

Principiul 6: Relațiile sînt esențiale. Dezvoltați-vă o strategie pentru a vă lărgi rețeaua de relații interumane și pentru a vă îmbunătăți relațiile în toate domeniile vieții dvs. Cu cît există mai mulți oameni care vă cunosc și vă plac, cu atît vi se vor deschide mai multe uși.

Principiul 7: Banii contează. Faceți-vă obiceiul să economisiți bani. Începeți cu 1% din venit, apoi măriți treptat procentul pînă la 10%, 20% și 30%. Un om cu rezerve financiare atrage mai multe ocazii și mai mult noroc decît un om falit.

Principiul 8: Sînteți un geniu. Dezvoltați-vă creativitatea înnăscută, căutînd tot timpul metode de a obține rezultate mai bune într-un timp mai scurt și cu costuri mai mici. Dacă vă folosiți forța incredibilă a minții, nu există nici o problemă pe care să n-o puteți rezolva și nici un scop pe care să nu-l puteți atinge.

Principiul 9: Rezultatele determină recompensele. Concentrați-vă exclusiv asupra obținerii celor mai importante rezultate posibile în tot ceea ce faceți. Concentrați-vă tot timpul asupra priorităților majore și căutați să vă folosiți cît mai bine timpul, să profitați de fiecare minut.

Principiul 10: Trăiește clipa! Formați-vă obiceiul de a fi orientat spre acțiune — calitatea esențială a tuturor oamenilor de succes. Acționați imediat, acționați rapid. Dezvoltați-vă un simț al urgenței. Porniți în urmărirea scopurilor dvs. și nu vă opriți.

Principiul 11: Caracterul contează. Deveniți un om cu adevărat bun. Cu cît sînteți mai bun în interior, practicînd virtuțile pe care le admirați și le respectați cel mai mult, cu atît viața dvs. va fi mai bună în aspectele ei exterioare.

Principiul 12: Norocul le zîmbește celor curajoși. Aveți curajul de a începe și perseverența de a continua. Decideți de la început că nu veți renunța niciodată.

Combinînd toți acești factori, deveniți o ființă optimistă, concentrată asupra viitorului, plină de energie, plăcută, talentată, inteligentă și optimistă. Nimic nu vă poate sta în cale. Vă veți bucura de întîmplări norocoase în toate domeniile vieții dvs. Veți atinge toate scopurile pe care vi le propuneți.

Mai tîrziu, cînd oamenii vor spune că ați fost *norocos*, puteți să zîmbiți cu modestie și să recunoașteți că ați fost într-adevăr norocos. Dar în inima dvs. veți ști vă n-a fost vorba de noroc. Ați făcut totul prin forțe proprii!

Cuprins

Tot românul știe bancul cu tipul care se roagă la Dumnezeu să-l ajute să cîștige la loterie. Și după o viață întreagă de rugăciuni, exasperat, Dumnezeu îi strigă: „Cumpără și tu măcar un bilet!"

Lumea noastră e plină de oameni care cer, care așteaptă să le pice, să li se dea, să-i lovească norocul, să primească o moștenire, să găsească o comoară.

Brian Tracy, autorul cărții de față, s-a aflat printre cei care căutau viitorul fără să-și dea seama că îl țineau în propriile mîini.

Cu timpul a înțeles că viața e mult prea importantă ca să fie lăsată în voia sorții, că succesul se construiește prin atitudinea mentală, prin stabilirea unor obiective clare, prin cunoaștere, prin concentrare, prin voință.

În opinia lui Tracy, „marele secret al succesului este că nu există secrete ale succesului".

Totuși, unii oameni au mai mult succes decît alții. De ce?

Un răspuns foarte clar, demonstrat și verificat de autor, veți primi în *Viitorul depinde de tine*. Probați-l, s-ar putea să fie croit chiar pe măsura dvs.


ISBN 973-669-001-6

colecția cărți cheie



50. Napoleon Hill
Puterea de convingere

51. Maxwell Maltz
Magia imaginii personale

52. Jacques Salomé
Curajul de a fi tu însuți

53. Bill Quain
com.erț

54. Bobbe Sommer
Psihocibernetica 2000

55. R. H. Conwell, W. G. Jordan, J. Allen
Clasici ai literaturii motivaționale

56. Napoleon Hill, W. Clement Stone
Succesul și atitudinea

57. Tara Bennett-Goleman
Alchimia emoțională

58. Edward de Bono
Gîndirea laterală

59. Frances Wilks
Transformarea sentimentelor — o condiție a succesului

60. Dale Carnegie & Associates. Inc.
Tehnici de a vinde

61. Steven K. Scott
Jurnalul unui milionar

62. Phillip C. McGraw
Strategii de viață

63. Burke Hedges
afacerea-de-vis.com

64. Burke Hedges
Conducta de milioane

65. Charles C. Manz
Puterea eșecului